H. F. LAUZON
Imp.-Relieur
MONTREAL.

Library
of the
University of Toronto

121

JANVIER 1910

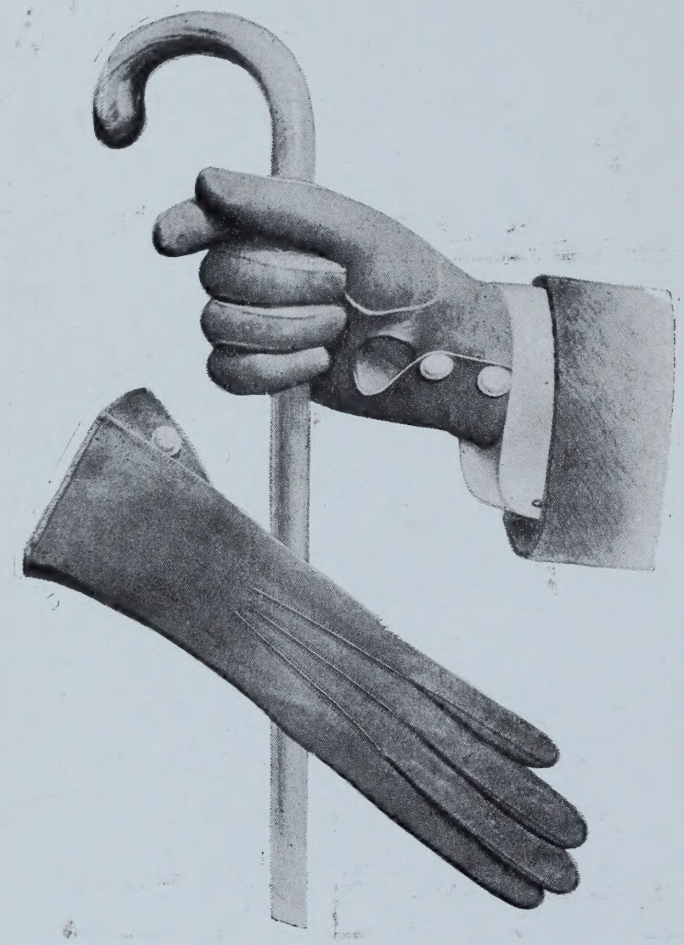
"TISSUS ET NOUVEAUTES"

(TISSUES & DRY GOODS)

MONTREAL

EDITION DE LUXE

GANTS PERRIN.



AUTOMNE 1910

Nos voyageurs sont maintenant en route avec un assortiment complet de GANTS d'Hommes et de Femmes pour l'Automne 1910.
Cet assortiment comprend :
Gants doublés en laine et en fourrure, fabriqués dans les usines Perrin en France et en Angleterre, Gants en laine et Gants en cachemire.
Nos prix sont les memes que ceux de l'an dernier, malgré l'avance considérable qu'ont subie les prix de toutes les matieres premieres.
Les GANTS PERRIN sont l'objet d'une publicité constante aupres de vos clients.

Perrin Frères & Cie,

Bâtisse Mark Fisher,
MONTREAL.

Corticelli

Corticelli Corticelli

SATIN A DOUBLURE B. & A.

Montrez Cette Garantie a Votre Client

"Les Satins à Doublure B. & A. sont garantis durer deux saisons. Si en un cas quelconque, notre doublure ne remplit pas les termes de notre garantie, renvoyez le vêtement avec notre Certificat de durée, en indiquant la date et le lieu d'achat, et nous le redoublerons sans frais."

En vendant le Satin pour Doublures B. & A. a Bordure Or

Beaucoup de marchands sont en faveur du Satin à Doublure B. & A., parce qu'ils se rendent compte qu'il est avantageux de vendre "le satin à doublure le meilleur au monde," de n'en pas demander un prix plus élevé que pour tout bon satin, et de faire le même profit.

Cette question du satin à doublure va devenir très intéressante. Le public ne va pas se contenter de n'importe quel satin à doublure qui lui est offert. Il voudra connaître la qualité, et il voudra une garantie de durée.

Chacun sait que seul le satin ayant une qualité supérieure de durée peut être réellement garanti. La marche à suivre sûre pour le marchand et le client consiste donc à acheter le Satin à Doublure B. & A., qui se vend réellement sur ses mérites, mais qui en plus est garanti.

Si vous ne nous avez pas encore écrit pour Renseignements concernant les Plans de Vente B. & A. des Doublures en Satin, faites-le. Ils vous intéresseront.

Tenez-vous bien Assorti en Soie a Broder B. & A. lavable, Soie Corticelli en Bobine, Protecteur de Jupe Corticelli.

CORTICELLI SILK COMPANY, LIMITED

Bureau Principal: ST-JEAN, Qué.

ADRESSEZ-VOUS AU BUREAU LE PLUS RAPPROCHÉ

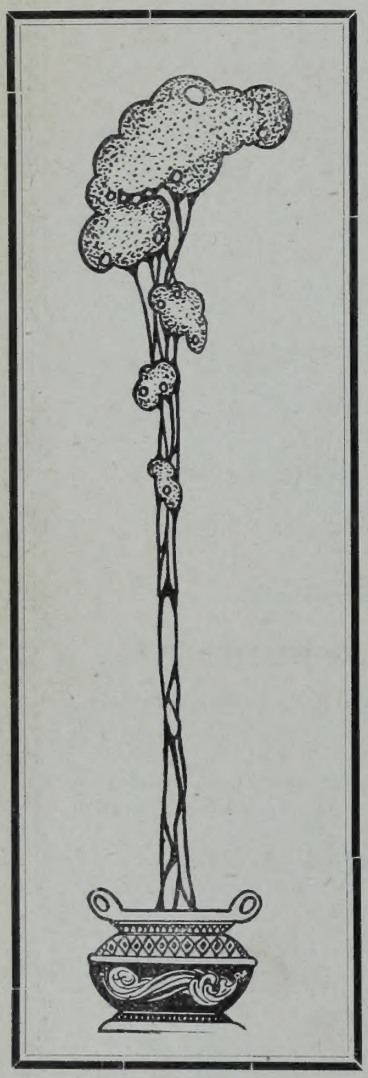
Salles de Vente—22 rue Ste-Hélène, Montréal **138 rue Homer, Vancouver**

56 rue Albert, Winnipeg

24 et 26 rue Wellington Ouest, Toronto **91a rue York, Sydney, N. S. W.**

CANADIAN COLORED COTTON MILLS, Limited.

Les Cotonnades "KINGCOT" faites par cette compagnie, augmentent continuellement de vogue, et le commerce les demande largement Cette MARQUE couvre les articles suivants :—



Ginghams pour Robes,

Ginghams pour Tabliers,

Flanellettes Saxony,

Etoffes à Robes,

Domets,

Coton à Matelas,

Shirtings,

Denims, Etc., Etc.

AGENTS DE VENTE :

THE D. MORRICE CO., LIMITED,

Montréal, Toronto et Winnipeg.

Established 1890

Our Trade Mark
FORWARD
Guarantees Quality

En Contact avec le Monde.

¶ Le marchand moderne est en contact intime avec le monde en général—non personnellement, mais par l'intermédiaire de maisons de gros progressives et entreprenantes.

¶ Le marchand moderne établit son commerce en le basant sur des marchandises méritoires—tient les lignes les meilleures et celles des meilleures marques uniquement—lignes d'une valeur prouvée.

¶ Il fait ses achats chez MATTHEWS, TOWERS & CO., parce qu'il se rend compte que c'est la maison qui le tiendra en contact le plus intime avec les marchés de l'univers—la maison aussi sur laquelle il peut se fier pour n'offrir que ce qu'il y a de meilleur dans chacune des lignes qu'elle tient.

Sous-Vêtements.
Bas et Chaussettes.
Sweaters.
Sweater Coats.
Cardigans.
Robes de Chambre.
Smoking Jackets.
Peignoirs.
Chemises.
Faux-Cols.
Manchettes.
Chemises de Nuit.
Pyjamas.
Manteaux Imperméables.
Manteaux en Caoutchouc.
Parapluies.
Mouchoirs.
Gants.
Ceintures.
Bretelles.
Gilets de Fantaisie.

Matthews, Towers & Company
MONTREAL, CANADA.

PLUS DE SOIXANTE ANS A VOTRE SERVICE

Soixante ans! Cela semble long, n'est-ce pas?

C'est une longue période.

Il n'est pas beaucoup de firmes au Canada qui puissent jeter un coup d'œil en arrière et constater un record continu de soixante années.

Cependant nous ne nous sentons pas vieux—pas encore.

Peut-être avons-nous été trop occupés. Occupés à vous servir et à cultiver votre clientèle.

Et puis le Canada s'est développé considérablement pendant les soixante dernières années.

Cela nous a tenus très affairés pour nous maintenir à la hauteur de son développement rapide.

Nos affaires ont aussi augmenté en proportion et nous avons réussi à gagner et à conserver, à mesure que nous nous développions, le respect et l'amitié sincères des marchands de nouveautés canadiens.

Et il y a une raison pour notre succès, comme il y a toujours une raison pour tout ce qui est grand, fort ou progressif.

Cette raison peut ne pas vous apparaître, mais elle devrait faire impression sur votre esprit.

Il y a une raison pour toutes les fortes affaires qui donnent un succès permanent, et il ne faut pas aller loin pour trouver cette raison.

Pourquoi notre commerce est-il impressionnant par son ampleur? Ce n'est pas une chose accidentelle. Ce n'est pas en raison de la publicité dont il a été l'objet. Ce n'est pas parce que le commerce nous a donné son patronage sans savoir pourquoi. Ce n'est pas parce que nous avons eu de la chance. Non, "Il y a une raison," une raison importante, solide, substantielle, à laquelle vous devriez réfléchir sérieusement.

Cette raison est que nous avons donné au marchand de nouveautés canadien, quelque chose dont il avait besoin, à un prix qu'il pouvait payer et d'une qualité plus haute que celle qu'il pouvait obtenir ailleurs à ce prix.

Si nos marchandises n'étaient pas supérieures et si elles n'étaient pas ce que nous prétendons qu'elles sont, vous n'auriez jamais entendu parler de nous. Il est probable alors que nous nous débattrions dans un petit magasin situé dans une rue retirée.

Si nos prix étaient excessifs et si nous ne vendions qu'au marchand qui ne dépense pas son argent judicieusement, nos affaires seraient très faibles au lieu d'être fortes.

Les raisons qui ont fait impression sur les détaillants prospères et progressifs, comme suffisantes pour les justifier de nous donner leur clientèle, devraient vous faire impression avec une force égale.

Pour le marchand qui lutte tous les jours au milieu de la compétition et des devoirs rudes et pénibles du bureau et de la routine du magasin, la valeur d'un service complètement adéquat, tel que celui que nous pouvons lui donner, est inestimable.

La plupart des marchands de nouveautés canadiens emploient constamment ce service. Si vous n'êtes pas un de ceux-ci, donnez-nous une occasion de vous prouver sa valeur.

Vous verrez que notre département d'ordres par lettre est spécialement soigneux, efficace et prompt. Essayez-le par un ordre d'échantillons.

JOHN MACDONALD & CO.,

TORONTO *Limited*

M. J. O. Trempe, 207, rue St-Jacques, Montréal.
M. D. Fontaine, 77, rue Church, St-Roch, Québec.
M. J. H. Carson, - (Cowansville), Cowansville.

OVERALLS POUR TRAVAIL RÉEL.

¶ Les overalls ordinaires s'usent *rapidement*. Le matériel et les coutures ne résistent pas d'habitude aux efforts d'un travail dur.

¶ L'overall qui dure longtemps est celui de la marque "Success."

¶ Le matériel de l'overall "Success" est du Denim absolument le meilleur que l'on puisse obtenir.

¶ La coupe ample de l'overall "Success" est un grand point. Ces overalls sont coupés hauts dans le dos et larges sur les jambes. Chaque couture de *chaque* overall est à double piqûre, bien et fortement cousue.

¶ Remarquez que les overalls sont *ouverts* des deux côtés—et *doublés* de telle sorte qu'ils ne peuvent pas se déchirer.

¶ On trouve *toutes* les grandeurs dans les diverses pesanteurs. Demandez-les à votre marchand en gros, ou écrivez-nous directement.

¶ Voyez à cela aujourd'hui-même pour satisfaire vos Clients.

The Canadian Converters' Co. Limited.
Montreal

CINQ RAISONS

pour lesquelles vous devriez mettre en stock le

COL EN CAOUTCHOUC

"Challenge" Arlington.

I. **APPARENCE.**—Il ressemble davantage à un bon col en toile que tout autre col en caoutchouc qui soit fait.

II. **QUALITÉ DE DURÉE.**—Le "Arlington" n'est pas surpassé pour la durabilité. Nous donnons une attention spéciale aux boutonnières, ce qui augmente beaucoup la durée du col.

III. **STYLE ET AJUSTAGE.**—Nous employons des dessinateurs experts et exerçons tous les soins pour assurer un style convenable et un ajustage parfait dans tous nos cols.

IV. **NETTOYAGE.**—Le Col Arlington se nettoie très facilement. Un peu de frottage avec un linge mouillé lui rend son apparence originelle fraîche et propre.

V. **GRANDEURS.**—Tous les principaux marchands en gros tiennent un assortiment complet de grandeurs de Cols Arlington, et vous n'aurez aucune difficulté à vous réassortir à un moment quelconque.

The Arlington Company

OF CANADA, LIMITED.

54-56 FRASER AVE., TORONTO.

Agents pour l'Est :
DUNCAN BELL,
301 rue St-Jacques,
Montréal.

Agents pour l'Ouest :
JOHN A. CHANTLER & CO.,
8 et 10 rue Wellington, E.
Toronto.

LES PATRONS McCALL SONT FAITS POUR SE VENDRE. Nous déclarons cela franchement comme nous l'avons fait autrefois dans ces pages. Ils sont connus du Maine à la Californie comme "les Patrons en Papier qui se VENDENT." Ils sont vendus aujourd'hui par presque — si ce n'est pas entièrement — 10,000 marchands dans tous les Etats-Unis. Les femmes les achètent parce qu'ils sont élégants, exacts, d'un emploi facile et qu'on peut absolument s'y fier. Bref, ce sont des patrons pratiques. Ils ont cette réputation auprès des femmes.

La vente des Patrons McCall augmente constamment. Ce sont des patrons en papier qui se vendent; cela est mis en évidence par le fait qu'en ce moment nous sommes obligés de faire fonctionner notre manufacture la nuit pour exécuter les ordres que nous recevons, et cette manufacture, la plus vaste au monde, est consacrée à la fabrication de patrons en papier d'une seule marque. Nous ne croyons pas qu'il y ait aucun patron dont la vente augmente aussi vite que celle des Patrons McCall.

Le bureau et la Manufacture McCall du Canada, bien établis à Toronto, l'établissement de patrons le plus vaste et le mieux outillé du Dominion, font qu'il est possible d'offrir aux marchands canadiens les patrons et les brochures McCall concernant la mode avec tous les avantages de TERMES, PRIX, LIVRAISONS, etc., dont jouissent les marchands des Etats-Unis.

Monsieur le Marchand, nous croyons qu'il serait de votre intérêt de nous écrire et d'apprendre quelque chose sur ce que nous avons pu faire en faveur d'autres marchands pour augmenter leurs affaires. Il ne vous en coûtera qu'un ou deux cents et vous ne serez soumis à aucune obligation, quelle qu'elle soit.

THE McCALL COMPANY

Créateurs de Modes

236 à 246, 37e rue Ouest, New-York.

CHICAGO **SAN FRANCISCO** **TORONTO, Canada.**

N'est pas dans le Trust. *N'a de liaison avec aucune autre maison.*

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547. Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. XI MONTREAL, JANVIER No 1

APPEL A TOUS LES MARCHANDS!

Le Bureau fédéral de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada a envoyé à ses membres, dans toute l'étendue du Canada, des circulaires et des documents dans lesquels il leur est demandé d'agir promptement dans le but de faire échec aux "Bills" sur la coopération et les Sociétés Coopératives actuellement devant le Parlement, à Ottawa.

L'appel du Bureau Fédéral sera entendu de tous les marchands.

De la promptitude avec laquelle ils répondront à cet appel dépend le sort des "bills".

Si les "bills" deviennent lois c'est, pour beauocup de marchands des petites villes et de la campagne surtout, la ruine complète, **sans profit pour personne.**

Que les marchands qui veulent vivre agissent et agissent vite.

Leur intérêt particulier et l'intérêt général leur en font un devoir et un devoir pressant.

A l'oeuvre donc!!

LA COOPERATION ET LA SUPPRESSION DES INTERMEDIAIRES

Il est une école qui prétend qu'en supprimant les intermédiaires dans la vente des produits de consommation, le consommateur paierait ses produits moins cher et vivrait conséquemment à meilleur marché.

C'est sur cette prétention que s'est fondé le système coopératif; aussi, avons-nous vu se former des sociétés coopératives de production et des sociétés coopératives de consommation.

Mais ces sociétés coopératives qui prétendaient supprimer les intermédiaires n'ont fait que suivre les errements qu'elles déclaraient vouloir combattre.

Les sociétés coopératives de production ne sont qu'une autre forme de société de producteurs et, à vrai dire, elles n'ont nulle part tenu les promesses qu'elles avaient fait naître. Il est reconnu que les règlements des sociétés coopératives de production sont beaucoup plus rigoureux, beaucoup plus durs pour l'ouvrier que ceux des manufactures ayant à leur tête un patron ou une compagnie privée. Elles ne manufacturent pas à meilleur marché que les usines ou fabriques à qui elles cherchent à faire concurrence. Il est même des exemples où des magasins de gros coopératifs se sont fournis chez des manufacturiers particuliers, alors que ces magasins pouvaient passer leurs commandes à des sociétés coopératives de production qui en avaient réellement besoin pour ne pas faire chômer leurs ouvriers.

Les sociétés coopératives pour la vente en gros sont des intermédiaires au même titre que nos marchands de gros et on peut dire qu'elles ne les remplacent pas avantageusement. En tout cas, elles sont des intermédiaires et leur existence prouve que le prétendu système coopératif n'a pas pour but de supprimer l'intermédiaire, mais de faire l'affaire de ceux qui se mettent à la tête de ces organisations.

Le système coopératif, s'il était fidèle aux principes dont se réclament les coopérateurs, exigerait que le consommateur fût en même temps le producteur de ce qu'il consomme, ou que le producteur vendît directement sa production ou une partie de sa production à celui qui la consommera effectivement.

Est-ce possible?

Nous avons précisément sous les yeux un document qui indique que la "Lake of the Woods Milling Company, Limited", a une capacité de production de 10,500 barils de farine par jour. S'imagine-t-on cette compagnie distribuant tous les jours ces 10,500 barils divisés en lots petits et grands entre les divers boulangers ou dans les différentes familles qui font elles-mêmes leur pain? S'imagine-t-on ce que cette farine coûterait, s'il fallait ainsi la répartir des moulins d'où elle sort, pour l'envoyer directement au consommateur?

Si nous prenions un exemple parmi les produits importés, nous verrions vite qu'il nous faudrait nous priver de bien des choses que nous consommons d'un bout de l'année à l'autre, grâce aux différentes divisions de l'organisation commerciale.

La coopération, au dire des fondateurs des sociétés coopératives, devait renverser les principes reçus pour la production et la distribution des marchandises et nous venons de voir que rien n'a changé. Ces sociétés n'ont fait que copier et souvent bien mal ce qui existait avant la mise en pratique des prétendus principes de la coopération.

Nous ne pouvons pas croire que nos hommes publics se laissent fasciner par ce simple mot de coopération qui sonne très bien, comme d'ailleurs tout ce qui est creux. Mais, nous pensons, au contraire, qu'ils verront dans les deux bills sur la coopération actuellement devant le Parlement, ce qu'ils sont réellement: une menace pour nos manufacturiers et nos commerçants établis, en même temps qu'un pas en avant vers le socialisme qui nous menace de toutes parts.

LA QUESTION DES MANQUANTS

Dans notre précédent numéro nous avons déjà dit quelques mots au sujet des manquants, ou mieux des indications fausses de mesurage sur diverses marchandises en pièces.

Nous revenons encore sur cette question parce que, depuis que nous avons parlé de ce sujet, nous avons eu quelques nouveaux renseignements et que nous croyons pouvoir suggérer un remède à un état de choses qu'on ne saurait tolérer plus longtemps.

D'abord, il faut distinguer entre les erreurs volontaires et les erreurs involontaires dans le mesurage. Les dentelles, broderies et rubans importés d'Europe viennent d'Allemagne, de France et de Suisse en général et les pièces portent l'indication de la mesure en mètres, c'est-

à-dire d'après l'unité de mesure du système métrique en usage dans ces pays. Or, les fabricants ont trouvé commode de faire correspondre à un nombre de verges donné un nombre de mètres donné. Ainsi, d'après la lettre d'un fabricant dont il nous a été donné lecture, ce fabricant facture ses pièces de dentelles sur la base de 4 mètres et 50 centimètres pour cinq verges, au lieu de 4.92 verges, comme il le devrait faire. Il prétend que c'est l'usage ....mais il a soin, en présence de la réclamation un peu vigoureuse qui lui est faite de déclarer qu'à l'avenir l'indication du mesurage sera exacte.

Nous avons dit qu'une pièce de dentelle devrait être sur la base de 4.92 verges par 4.50 mètres facturés, mais d'habitude elle a moins encore, ce qui prouve de la part des fabricants soit une très grande négligence, soit un désir réel de tromper sur la mesure.

Qu'il y ait simple négligence ou tromperie voulue, le résultat est absolument le même; il y a perte soit pour l'importateur, soit pour son client. Si l'importateur détaille la pièce, la perte est pour lui; si, au contraire, il vend la pièce entière, c'est le client qui est le perdant.

Quand l'erreur du fabricant est telle qu'il est impossible à l'importateur de ne pas s'en apercevoir à la réception de la marchandise, il a la ressource de faire déduire de la facture la valeur du manquant. Ainsi, il nous a été montré une pièce qui, d'après la facture devait mesurer 20 verges et qui cependant ne mesurait réellement que 9 7-8 verges. L'écart est ici trop grand pour qu'il ne s'agisse pas d'une erreur involontaire, mais elle n'en est pas moins préjudiciable à l'importateur qui a acquitté les droits de douane sur 20 verges, droits qu'il se fera rembourser difficilement par l'expéditeur, si toutefois il en est remboursé.

* * *

Comme nous le disions au début de cet article, on ne saurait tolérer plus longtemps un tel état de choses et il est grandement temps de prendre des mesures pour qu'il cesse au plus tôt.

Le remède nous semble être entre les mains du gouvernement. Il lui incombe de protéger les commerçants contre un système abusif que lui seul peut empêcher. La douane n'a pas simplement pour mission d'encaisser les droits sur les marchandises importées, elle a d'autres devoirs et notamment celui de protéger le commerce canadien contre la tromperie du dehors.

Si les affaires de douane n'ont pas les pouvoirs nécessaires pour protéger nos commerçants dans des cas semblables, il faut les leur donner.

N'est-il pas évident que toute marchandise marquée faussement, au point de vue du poids, de la mesure ou du nombre, dans le but évident de tromper soit la douane, soit le commerçant devrait être confisquée.

C'est le seul moyen d'atteindre le coupable. C'est aussi le seul moyen d'en finir avec des usages que réprouve la probité commerciale.

LES MAGASINS DE SOCIETES COOPERATIVES

Leur fonctionnement en Angleterre et en Ecosse

Nous regrettons que l'espace ne nous permette pas de citer tous les faits réels que nous aimerions signaler au sujet des méthodes de ces sociétés dans le vieux pays. A propos de presque tous les programmes nous entendons des déclarations qui ne supportent pas la franche lumière du jour. On nous dit que ces magasins appartiennent au peuple et qu'il leur est impossible de faire faillite, car ils sont maintenus avec le moins de frais possible.

Preuve devant la Commission Royale sur le travail

Dans le sommaire de la preuve fournie à la Commission Royale sur le travail en Ecosse, concernant le mauvais effet que ces magasins ont sur la communauté, le rapport déclare que "Nous ne faisons pas objection au vrai principe de la coopération; notre objection concerne le système délusoire qui consiste à donner des dividendes, système en vigueur à présent sous la désignation de Sociétés Coopératives, qui fait tant de mal au commerce du pays sans lui donner de compensations. A présent, bien que faisant des affaires annuelles pour environ 50,000,000 de livres sterling, ces sociétés ne paient pas de taxes sur leurs revenus, ce qui représente une perte pour le revenu d'environ 100,000 livres sterling par an; cette perte doit être compensée en grande partie par les détaillants dont le commerce se trouve réduit." Le rapport continue comme suit:

"Les coopératives ont été et sont encore soutenues d'une manière des plus déloyales ; par une condamnation du corps des détaillants, représentant ceux-ci comme peu scrupuleux, comme enseignant leurs aides à tromper, à mentir et à voler, et disant que les seuls endroits où des marchandises non sophistiquées aussi bien que des mesures pleines et des poids corrects peuvent être obtenus, sont les magasins coopératifs. Voilà des exemples des moyens employés par les partisans des coopératives pour développer leur système, quand ils s'adressent à des assemblées des classes travaillantes, moyens qu'ils emploient également dans la littérature qu'ils publient, ainsi qu'il l'a été signalé par des témoins en faveur des coopératives."

"Ils affirment, ce qui n'est pas vrai, que le dividende distribué représente les profits qui autrement seraient allés dans la poche des marchands. Tandis que les dividendes déclarés ne forment qu'une partie des frais supplémentaires démesurés, établis dans le but de leur permettre de donner un taux quelconque de dividende exigé, car les didivendes peuvent être faits et sont faits sur commande à raison de 5 p. c. à 25 p. c.

Fausse vérification de comptes

"Leur système de vérification de comptes a permis quelquefois de faire de mauvaises appropriations de fonds qui n'ont pas été remarquées ou qui ont échappé aux auditeurs des sociétés; mais quand on a fait appel à des auditeurs et à des examinateurs indépendants, on a trouvé que même de hauts fonctionnaires avaient été subornés et tentés par l'argent appartenant aux classes travaillantes. On connaît des exemples où des comptes ont été audités par des membres, et des dividendes déclarés, alors que les sociétés étaient rélellement insolvables; par exemple, le dernier bilan de la Covan Coopérative Society a été audité par quatre membres et trouvé correct, et cependant cette société n'a pu payer qu'un shilling et six deniers par livre à ses créanciers du commerce."

Plus de 800 sociétés coopératives ont fait faillite

"Nous attirons votre attention sur les nombreuses faillites des sociétés coopératives, plus de 800 de ces faillites étant arrivées au cours des vingt dernières années, faillites qui ont été des plus désastreuses pour les membres de ces sociétés." Il est donc du devoir des marchands détaillants qui connaissent la position importante qu'ils occupent dans la communauté de sauvegarder le public acheteur contre ces machinations délusoires et peu loyales.

L'Hon. Sénateur McMullen expose le plan des sociétés coopératives

A la page 670 des rapports du Sénat pour 1908, l'Hon. Sénateur McMullen parla du bill proposé d'une société coopérative qui fut présenté cette année-là et qui est absolument identique à celui qui est présenté de nouveau cette année. L'Hon. Sénateur parla ainsi:

"Nous avons déjà eu des organisations de ce genre dans notre province et ces organisations ont été un fléau sans bornes. Je connais tout ce qui concerne ces organisations. Nous en avons eu dans notre district. Nous avons eu, par exemple, les Grangers, organisation qui est restée en existence pendant de nombreuses années. Un grand nombre de ceux qui s'y intéressaient furent induits à y contribuer pour une part de $10; presque tous les fermiers qui écoutèrent les histoires

SAISON 1910

Gants et Gantelets Mitaines et Mocassins

Plus de six cent cinquante lignes, comprenant un assortiment des plus complets de lignes Américaines, Domestiques et Européennes. . . . . .

Nos prix, s'il ne sont pas plus bas, sont les mêmes que l'année dernière.

Toutes les variétés imaginables de Gants et de Mitaines de Travail, beaucoup de numéros nouveaux, Assortiment complet de Gants en Grosse Toile, Gants doublés en fourrure, en laine, en soie et non doublés pour hommes, Capes, Mochas, Suedes, etc.

DONNEZ A NOTRE VOYAGEUR UNE OCCASION DE VOUS MONTRER SA LIGNE.

DEPARTEMENT DES GANTS

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.

Moire blanche française avec "facing" en velours noir et diadème en paradis; la tête de l'oiseau est placée dans la fente de la passe.

qui leur furent racontées par ces agents astucieux devinrent actionnaires, donnèrent leurs $10 avec l'assurance qu'ils obtiendraient un dividende à la fin de l'année et qu'en plus ils pourraient se procurer les marchandises dont ils auraient besoin pour eux-mêmes au prix coûtant. Toutes les autres personnes achetant des marchandises devaient payer un certain profit, mais celles qui donnaient une contribution pour la formation de l'organisation devaient obtenir leurs marchandises au prix coûtant; les autres personnes acheteuses, n'étant pas membres de l'organisation devaient payer, disons, de 20 à 25 p. c. d'avance, et le résultat d'un tel système serait qu'à la fin de l'année les actionnaires obtiendraient un dividende sur leurs $10, et qu'entre temps ils auraient, dans le cours de l'année, tout ce dont ils auraient besoin au prix du gros.

Mort naturelle de la coopérative

Beaucoup de personnes se laissèrent prendre à ces offres et les Grangers devinrent une organisation qui s'étendit dans toute notre province, et qui dura un certain nombre d'années. Ils établirent un dépôt de ventes en gros dans la ville de Toronto, parce que les détaillants s'opposaient fortement à l'organisation et qu'ils se plaignaient que les marchands en gros donnaient à ces gens des marchandises aux mêmes conditions qu'ils les obtenaient. Il résulta qu'ils formèrent une maison de gros qui ne fit pas autre chose que de vendre aux Grangers, et qui achetait de divers manufacturiers. Cette organisation dura quelques années, puis s'éteignit naturellement.

Ils commencent à se quereller entre eux

Ils commencèrent à se quereller entre eux. Par exemple, dans une organisation de Grangers, formée dans ma section, on envoya chercher deux ballots de couvertures en buffalo, que l'organisation devait obtenir à prix réduit. Quand les fourrures arrivèrent, le premier homme qui se présenta choisit les meilleures parmi vingt-quatre autres, le second choisit la meilleure ensuite, et ainsi de suite et le dernier homme qui se présenta dut prendre les fourrures les plus médiocres. Il ne voulut pas les accepter, et un procès s'ensuivit, qui contribua à détruire l'or-

AGRANDISSEMENT

L'AUGMENTATION soutenue de nos affaires et les perspectives d'un nouvel accroissement de nos ventes nous ont mis dans la nécessité d'agrandir notre local.

A l'immeuble que nous occupons actuellement, nous avons ajouté l'immeuble voisin portant le No 20 de la rue Ste-Hélène.

Nous occupons maintenant :

5 étages de 25 x 75 pieds

ET

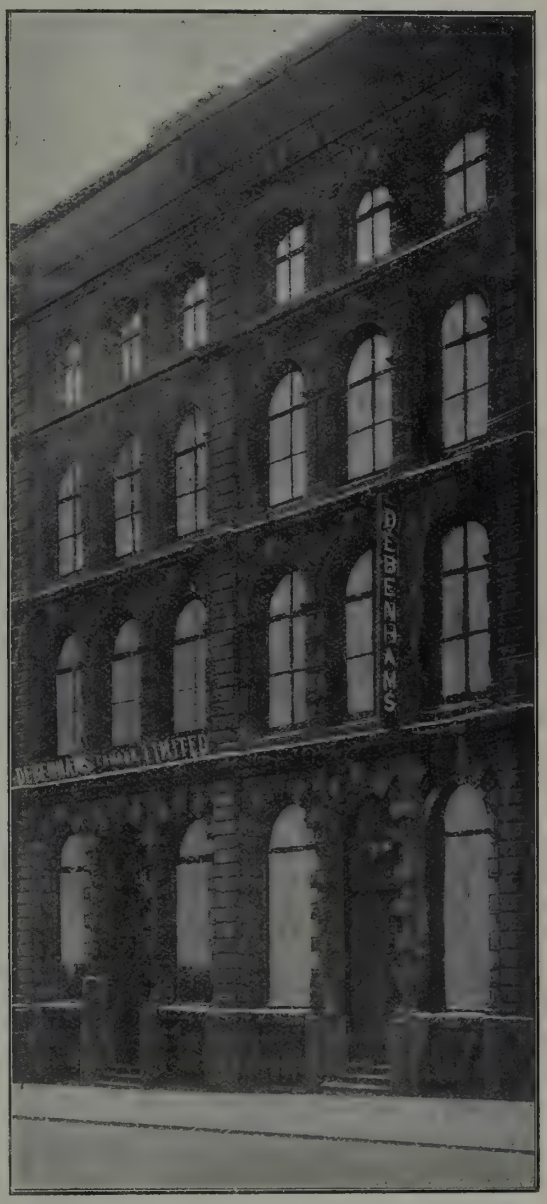
5 étages de 25 x 95 pieds

Soit une superficie totale de planchers de 21,250 pieds.

Nous invitons cordialement nos clients et les commerçants en général à visiter notre nouveau local agrandi, ils sont assurés d'y trouver le meilleur accueil, ainsi que le plus grand choix en

Nouveautés pour Modes

AGRANDISSEMENT



DEBENHAMS (CANADA) LIMITED

18 et 20 Rue Ste-Hélène - - - MONTREAL

Chapeau en velours noir pour jeune fille; le dessous de la passe est couvert de ruban bleu Alice. Le chapeau est orné d'un grand noeud.

ganisation, parce que, tandis que les fourrures étaient toutes du même prix, elles n'étaient pas de qualité égale.

L'agent à la parole mielleuse

Il n'y a pas de classe de citoyens au Canada qui lutte avec plus de ténacité pour faire prospérer ses affaires que la classe des marchands détaillants. Ils ont à faire la lutte la plus ardue. Je ne crois pas que les détaillants du Canada, après avoir payé les dépenses nécessaires qui se rattachent à leurs affaires, puissent déclarer un profit clair de 5 p. c. en dehors de tous les frais, et s'allouer un salaire. Est-il sage, est-il prudent d'encourager des organisations du genre proposé dans ce bill, organisations qui s'attaqueraient encore aux affaires des marchands détaillants? Cela serait sans doute le moyen d'établir tout un nombre d'institutions dans les divers townships et dans les diverses sections du pays. Il y a toujours quelque homme astucieux qui pense pouvoir faire quelque chose avec ce plan. Il ira voir les fermiers et leur dira: "Si vous consentez à devenir actionnaires, nous vous donnerons toutes les marchandises que vous voudrez, pendant toute l'année, à une réduction énorme. Ces hommes qui sont dans le commerce de détail demandent un prix plus élevé que les marchandises ne valent. Nous allons leur montrer ce que nous sommes à même de faire. Devenez un membre de notre Association. Cela ne vous coûtera que $10 par an. Vous obtiendrez à prix coûtant toutes les marchandises que vous désirez acheter, et en fin de compte, vous recevrez un dividende sur ces $10, dividende qui vous est assuré." De cette manière il obtiendra qu'un grand nombre de fermiers se joindront à une organisation de ce genre, et l'organisation vivra quelque temps.

Le public aime à être mytifié

Chaque dollar que ces organisations collectent de cette manière enlève des affaires au marchand détaillant, et quand de grandes institutions commerciales envoient leurs marchandises dans des portions de la province d'Ontario situées à 100 ou 150 milles de Toronto, cela signifie la ruine de beaucoup de petits marchands de la campagne. Les affaires faites par correspondance dans ces grandes

UN MOT SUR LE COTON!

¶ Tont acheteur de coton sait que les conditions ont changé sur le marché du coton pendant les quelques derniers mois et que les perspectives ont un aspect décidément peu satisfaisant.

¶ Jamais dans l'histoire du coton, les prix n'ont été aussi élevés à cette époque de l'année qu'ils le sont actuellement, et la tendance est à d'autres avances plutôt qu'à une baisse de prix pendant les quelques mois prochains. -:- -:- -:- -:- -:-

¶ Les manufacturiers se trouvent face à face avec une situation qu'ils n'ont jamais eue auparavant, et leur seule alternative est d'avancer les prix en harmonie avec l'avance générale des marchandises en pièce. -:- -:- -:- -:- -:- -:-

¶ Tout aussi longtemps que dureront nos marchandises actuellement en mains, le commerce profitera de nos prix actuels.

¶ Les acheteurs avisés prévoiront leurs besoins pour les prochaines Saisons du Printemps et de l'Été. -:- :-: -:- :-:

TOOKE BROS., Limited

MONTREAL.

Manufacturiers de
Chemises, Faux-Cols, Cravates, Gilets.

Importateurs de
Mercerie pour Hommes.

Brillantes Perspectives pour 1910.

¶ Durant 1909 les conditions du commerce des nouveautés au Canada se sont améliorées remarquablement et les ordres pris d'avance pour 1910 assurent des affaires exceptionnelles pour l'année.

Les manufactures occupées et de bonnes récoltes indiquent que les consommateurs ont le pouvoir d'achat.

NOS
STOCKS
DE
PRINTEMPS

dans chaque département ont été préparés avec cela en vue.

Malgré des avances sur les marchés, de forts contrats faits de bonne heure assurent à nos clients de splendides valeurs.

Notre personnel de voyageurs, d'un océan à l'autre, est à votre service, et notre immense magasin est toujours prêt à vous servir.

Essayez notre département d'ordres par la malle.

Greenshields Limited, Montréal.

Département "E"

NOTRE Département des Accessoires de la TOILETTE vous offre les avantages de l'assortiment et de la valeur d'un groupe de maisons à spécialités, ainsi que le service et l'organisation de la plus Grande Maison de Marchandises en Gros du Canada.

Notre Stock en Rubans.

est maintenant complet drns tous nos numéros bien connus ;

Taffetas S5, S100, S20, E3, E10.

Rubans Satin Duchesse dans toutes les largeurs, No. 1081.

Nous avons ajouté quelques valeurs remarquablement bonnes dans les Rubans Moirés dans toutes les couleurs. Ce sont des articles qui se vendent.

Assortiment complet de Rubans "Baby" toujours en stock.

Tissus pour Voilettes.

Les nouveautés demandées par toutes les femmes élégantes du pays peuvent être trouvées dans notre département des Tissus pour Voilettes—*Remarquez nos valeurs.*

Broderies.

Nous offrons le stock le plus vaste et le mieux choisi qui ait jamais été offert par nous—nous nous sommes procuré aussi beaucoup de lots à des prix qui signifient de grosses affaires.

Notre lot de Broderie "Hummer" est une ligne qui ne peut pas être négligée.

Notre ligne est pleine de Nouveautés, des marchandises absolument les plus nouvelles provenant du marché suisse, lignes qui ne pourraient pas êtres offertes dans tout assortiment d'importation plus tôt dans la saison.

Nous avons les Lignes Réellement Nouvelles.

Ruches de 12 pouces à 54 pces, article en vogue cette saison.

Nouveautés en fait de Patrons de Blouses.

Marchandises à la verge en petites pièces pour convenir à toute clientèle.

Grand Assortiment de Dentelles.

Notre assortiment des principales dentelles, telles que Valenciennes, Malines, Torchons et imitation de vrais Torchons, est sans égal. Les marchandises que nous avons achetées en hâte ne devraient pas être négligées, car elles assurent de fortes affaires. Tous nos voyageurs ont des échantillons. Les ASSORTIMENTS 1, 2, 3, 4 et "HUMMER" attirent une grande attention. Les effets Guipure et point d'Irlande sont en bonne demande.

Parapluies de Dames. Assortiment complet a Prix Populaires.

Greenshields Limited,

MONTREAL.

Forme Napoléon couverte d'hermine; cabochon or.

institutions de Toronto sont énormes. Elles tuent le commerce de détail. Il est possible qu'elles procurent quelques bénéfices au consommateur. J'ai essayé d'approfondir la question et j'en suis venu à la conclusion qu'une grande partie de ces affaires est faite sur le principe du humbug. Barnum a dit une fois que le peuple aimait à être mystifié et qu'il allait le dégoûter de la mystification. Cela peut être vrai. Je crois qu'il y a une certaine partie du public qui aime à être mystifiée. Non seulement cela, mais ces gens ne sont pas satisfaits avant qu'ils soient mis dedans.

Je ne doute pas que des organisations seront formées d'après ce bill et qu'elles mystifieront le public et lui inculqueront la fausse idée qu'elles vont lui donner des marchandises pour peut-être rien. Il en résultera qu'au bout de quelque temps un individu astucieux qui forme l'association, qui tend des pièges et met tout en opération, vivra aisément de cette association. Il obtiendra tant pour le temps qu'il y emploie et, au bout du compte, l'argent sera perdu selon toute probabilité. Je ne doute pas que le public aura la même expérience que d'autres ont eue avec les Grangers et d'autres institutions de ce genre. Je suis entièrement opposé à ce Bill. Je me suis rendu compte de ce que c'était alors que j'étais en affaires. Je sais que des marchands détaillants ont souffert de telles organisations et je prétends que, dans les conditions actuelles, avec le commerce restreint, avec les efforts que les marchands détaillants ont à faire en ce moment pour payer cent cents par piastre et conduire leurs propres affaires, ce n'est pas les traiter comme il faudrait que d'encourager une opposition de ce genre, qui résultera en un désastre, je n'en ai aucun doute, pour nombre d'hommes qui essaient aujourd'hui de faire des affaires honnêtes pour subvenir à leur entretien et à celui de leur famille.

Montrez-moi une maison de commerce où tous les employés sont instruits à penser en [illegible] des clients, de telle sorte qu'en parlant d'eux ils emploient des phrases courtoises, et je peux prédire en toute sûreté à cette maison un succès rapide et continu, tant que ce système prévaudra. (Daniel Louis Hanson).

¶ A ceux qui cherchent de meilleures valeurs en marchandises tricotées ! !

Vons ferez bien de retarder vos ordres jusqu'à ce que vous ayez examiné les échantillons de la . . .

Marque Beaver.

Nos voyageurs se dirigent vers votre magasin. Il y a deux raisons principales pour que vous teniez les Marchandises Tricotées, Marque Beaver :—1. Comme qualité et finissage, elles sont égales sous tous les rapports, aux meilleures marchandises importées. 2. Quand vous nous donnez une commande, vous donnez un ordre direct à une manufacture, entièrement moderne dans ses méthodes de fabrication et de vente. Nous vous donnous ce que vous désirez, quand vous le désirez. La ligne de la Marque Beaver comprend un vaste assortiment de Coats, Sweaters, Jerseys, Casquettes, Tuques, Mufflers, Bas, Mitaines et Gants Tricotés, dans une variété de couleurs attrayantes et durables et de combinaisons populaires.

R. M. Ballantyne, Limited,
Stratford, Ont.

Bureau à Montréal : Chambre 38, 204 rue Saint-Jacques.

Dernières Créations de la Mode

Le chiffon maïs, sur satin de la même nuance, est toujours splendide pour les personnes brunes, et cette robe jaune a un effet encore plus somptueux, grâce aux ornements appliqués en broderie jaune.

La manche drapée, qui est une extension de l'étoffe du corsage, est la particularité de cette robe. Le chapeau, de forme élégante, est en velours noir avec une aigrette de couleur maïs pâle, sur le côté.

Janvier sera un mois où votre Département de Bonneterie sera affairé, ...

Si vous profitez entièrement de notre Garantie de Deux Paires Gratuites. Elle crée de plus fortes affaires pour d'autres marchands et en fera autant pour vous.

BAS PEN-ANGLE

Mettez en montre dans votre vitrine et bien en vue dans votre magasin les BAS "PEN-ANGLE." Montrez au public cette garantie qui se trouve dans chaque boîte de Bas Garantis Pen-Angle : —

¶ Nous garantissons que les Bas Garantis Pen-Angle vous iront parfaitement, ne rétréciront ni ne s'étendront et que les teintures sont absolument indélébiles. Nous garantissons qu'ils dureront plus longtemps que tout autre bas en cachemire ou en coton vendu au même prix. Si, après avoir porté les Bas Pen-Angle Garantis pendant un temps quelconque, vous trouvez jamais une paire qui manque de répondre à cette garantie sous un rapport quelconque, renvoyez-la nous, et nous la remplacerons par DEUX paires neuves gratuitement.

¶ Le public est avide d'acheter des bas vendus d'après ce plan. La preuve en est dans les forts ordres de renouvellement qui s'entassent journellement dans notre manufacture, ordres donnés par des marchands progressifs de toutes les parties du Dominion.

¶ Donnez aux Bas Garantis Pen-Angle le bénéfice de votre enthousiasme et de votre expérience dans la vente, et vous verrez que les résultats seront IMPORTANTS. Il y a une bonne marge de profit dans chacune de nos lignes garanties. Demandez notre brochure et nos systèmes d'aide pour la vente.

Penmans Limited,

PARIS, --- CANADA.

Aussi Fabricants des Sous-Vêtements "PEN-ANGLE."

1910

Verra le Chapeau "Royalty"

Plus populaire que jamais.
Ne manquez pas de voir cette Ligne quand notre voyageur ira vous voir. . .

Nos voyageurs font maintenant un voyage SPECIAL avec des Casquettes en Drap, des "Duck Coats," des Gants, des Mitaines et des Lignes spéciales de Fourrures, Etc., Etc., pour

L'AUTOMNE 1910

et ils auront le plaisir d'aller vous voir un peu plus tard avec un assortiment complet d'Echantillons de Fourrures.

Votre nom est-il sur notre liste ?
Si non, envoyez-nous une carte-postale

Swift, Copland & Co.

Limited.

Marchands en Gros de Fourrures Chapeaux, Casquettes, Chapeaux de Paille, Gants, Mitaines, etc., etc.

517-525, rue St-Paul, Montréal.

Dernières Créations de la Mode

Elégant costume de théâtre.

PRINTEMPS 1910

Département des Etoffes a Robes.

Tout ce qui est fashionable et vendable trouve place dans notre stock d'Etoffes à Robes pour le Printemps, ainsi que naturellement, un assortiment complet de tissus de vente courante.

Les Diagonales sont Fortes pour le Printemps (EMPLOYEZ NOS STOCKS)

Les effets gris, masculins, ne devraient pas être négligés. Nous offrons les tissus les plus nouveaux, les couleurs les plus récentes. Faites-nous connaître vos besoins de réassortiment.

Seuls agents pour les Etoffes à Robes de Priestley, les articles principaux des départements d'étoffes à robes des principaux magasins de détail dans tout le Canada.

GREENSHIELDS LIMITED, Montreal.

Département des Soieries Printemps 1910.

Quelques-unes des bonnes lignes pour le Printemps:

Les Shantungs Unis, Naturels et de couleur, pour manteaux et robes, seront ce qu'il faut. Envoyez vos ordres maintenant.

Tussors Anglais, 32 pouces de largeur, unis, cordés, effets de Moire et de Serge. Ligne complète en stock. Demandez des échantillons.

Messalines
(Noires et de Couleur.)

Satin de Chene
(Noir et de Couleur.)

Foulards

Bengalines
(Noires et de Couleur.)

Taffetas Changeant
(Soies de Fantaisie.)

Moires, Moire Antique et Velours Moire pour Garnitures.

GREENSHIELDS LIMITED, Montreal.

L'INVENTAIRE

C'est généralement en janvier que les commerçants font leur inventaire annuel et il n'y a guère, en effet, de meilleure époque pour y procéder que quand le calme des affaires permet de consacrer à cette opération importante tout le temps et tous les soins voulus.

Nous disons opération importante ; c'est nécessaire que nous devrions dire, car comment le marchand peut-il savoir où il en est si, de temps à autre—une fois par an n'est pas de trop—il n'examine pas à fond la situation de son actif et de son passif.

C'est consciencieusement qu'il doit faire son inventaire, de manière à ne pas chercher à se tromper lui-même, ni à tromper ses créanciers, dans le cas où il serait appelé à leur donner communication de son bilan.

Un marchand se trompe lui même et fausse son inventaire quand il donne à ses marchandises une valeur qu'elles n'ont pas. Il est bien entendu que la valeur à porter à l'inventaire est le prix de coût, c'est-à-dire le prix d'achat de la marchandise augmenté des frais de transport, etc.... qui incombent à la marchandise et nom le prix auquel le marchand compte la vendre.

Quand une marchandise a perdu de sa valeur, ce n'est pas le prix payé réellement pour la marchandise qui doit être porté à l'inventaire; mais, le prix que le marchand paierait, s'il devait acheter cette marchandise dans l'état où elle se trouve au moment même de l'inventaire.

Quand une marchandise est défraîchie ou quand, par suite du changement de la mode ou du goût du public, une marchandise n'est plus aussi vendable qu'au moment de son achat, il est clair que le marchand n'en trouvera plus le prix qu'il en espérait quand il l'a achetée et qu'il lui faudra faire un sacrifice pour s'en débarrasser. Il doit faire ce sacrifice d'avance dans son inventaire.

Il y a des marchands qui vont plus loin et qui, même après avoir fait supporter à la marchandise toutes les réductions de prix qu'ils jugent raisonnables en raison de son état actuel, diminuent la valeur totale des marchandises inventoriées d'un tant pour cent, soit 2 et même parfois 5 p. c., en prévision des erreurs d'appréciation qui auraient pu être commises et de la dépréciation qui pourrait se produire sur certains articles avant qu'ils soient vendus.

Le marchand qui opère ainsi est certain de ne pas s'abuser sur la valeur de son stock de marchandises et il sait se réserver pour l'avenir une partie des profits déjà acquis.

Cependant, nous ne conseillerons pas à tous les marchands d'enlever un tant pour cent sur la valeur totale des marchandi ses inventoriées, quand l'inventaire a été fait avec soin et attention.

Il n'y a guère que les marchands plus ou moins indépendants de leurs fournisseurs ou de leurs banquiers qui peuvent se permeetre de grever le présent au profit de l'avenir. Mais celui qui a des comptes à rendre a plus d'avantage à montrer un chiffre de profits plus élevés que moindres, quand il peut légitimement considérer ces profits comme acquis.

Un point faible dans beaucoup d'inventaires est celui des crédits. La tendance du marchand est d'évaluer à une trop forte valeur le montant de ses créances. Plus une créance est vieille, moins elle vaut, par conséquent, il ne faut pas craindre de compter les vieilles créances sur lesquelles il y a espoir de recevoir un montant quelconque pour une somme aussi réduite que possible; mais, dès que le marchand a une créance, vieille ou non, sur laquelle il est à peu près certain de ne rien recevoir, il n'a aucune raison de la faire figurer à son inventaire comme ayant une valeur quelconque.

Qui veut le succès en affaires doit y apporter de l'ordre et de l'honnêteté. Qui ne fait pas d'inventaire n'a pas d'ordre et qui cherche à se tromper et à tromper les autres en établissant son bilan n'est pas honnête. L'un et l'autre s'éloignent de ce qui fait le succès.

LE MAGASIN LOCAL ET LES MAISONS A CATALOGUES

Dans le commerce de gros on nous informe que les marchands de détail se plaignent très fortement de l'augmentation persistante et toujours plus forte de la concurrence que leur font les maisons opérant d'après le système connu sous le nom de "Mail Orders" ou, comme on dirait en France, d'expédition par colis postal.

Ces plaintes sont absolument justifiées puisque nous-mêmes nous avons en l'occasion de remarquer que ces maisons deviennent de plus en plus agressives. Elles vont même jusqu'à dépenser en publicité de très fortes sommes, simplement pour annoncer qu'elles envoient gratuitement leurs catalogues à qui les demande.

Evidemment cette publicité des maisons qui se sont fait une spécialité des expéditions par colis postal est leur force, l'unique force qui leur permet de vendre au loin en concurrence avec le marchand du lieu où réside le client.

La vente sur catalogue a pris depuis quelques années un grand développement parce que le marchand local n'a rien fait, en général, pour y apporter obstacle.

Le marchand local qui fait de la publicité, et la fait intelligemment, constate presque invariablement une augmentation de son chiffre d'affaires. Ce n'est donc pas lui qui se plaint d'habitude des maisons à catalogues. Mais les nombreux marchands qui délaignent la publicité ou refusent d'y recourir, sont ceux qui souffrent de la publicité que font les maisons à catalogues.

Il est certain que beaucoup de marchands ont un stock trop restreint et trop peu varié pour se permettre les dépenses qu'occasionnent l'établissement, l'impression et la distribution d'un catalogue illustré. Aussi, n'est-ce pas le genre de publicité qui convient à la généralité des marchands.

Le marchand qui recherche avant tout la clientèle locale a d'autres moyens à sa disposition pour attirer les acheteurs. Il a, dans les villes et les cités, les journaux et, partout, les circulaires qui annonceront au public ce qu'il a à vendre.

La maison à catalogues, en envoyant ses catalogues aux particuliers, ne fait pas autre chose que d'annoncer aux acheteurs en perspective ce qu'elle a à vendre.

Si tous les marchands en faisaient autant, soit au moyen de la publicité dans les journaux, soit au moyen de circulaires, soit par tout autre mode selon les lieux et les circonstances, il y aurait moins de récriminations contre les maisons à catalogues.

Tant qu'elles n'emploient pas de moyens malhonnêtes ni de méthodes commerciales répréhensibles pour se tailler une clientèle au détriment du marchand local, il n'y a rien à faire contre elles.

Oui, cependant, il y a à faire. Il y a à adopter leur activité; à mettre en oeuvre l'énergie avec laquelle elles cherchent à développer leurs affaires; à faire connaître à la clientèle, comme elles, au moyen d'une large publicité les marchandises à vendre, leur prix et leur qualité au besoin.

Le marchand local a un avantage sur la maison à catalogues, c'est de pouvoir montrer la marchandise au client avant qu'il l'achète. Mais le client sait pouvoir trouver la marchandise qui lui convient dans le magasin à catalogues et la commande, tandis qu'il ignore si le marchand local tient cette marchandise et il ne se dérange pas pour s'en assurer.

En d'autres termes: pour faire des affaires, il ne faut pas attendre que le client vienne de lui-même, mais l'attirer ou, au besoin, aller à lui.

En Danemark, le ministre du commerce a décidé que le système métrique devrait être seul employé dans ce pays à partir du 1er avril 1910, dans toutes les bureaux de douane et pour toutes les opérations ayant rapport aux impôts. Cette décision est conforme à la loi votée par le parlement danois en 1907. Quant à la date de l'application générale du système métrique dans le commerce, aucune décision n'a été prise, et il est probable que la date indiquée autrefois, 1er avril 1912, sera maintenue.

AVIS!

Nous n'annoncons pas les articles de la marque "Three Eighties" pour les vendre. Nous les vendons pour les annnoncer.

POUR le prouver, nous désirons placer un assortiment des bas de la marque "THREE EIGHTIES" entre les mains de chaque marchand du Dominion. Si vous n'avez pas encore tenu nos autres genres de bas, nous désirons que vous jugiez de leur valeur réelle par cette marque. Comme article principal dans votre département de la bonneterie, nous vous recommandons en toute confiance les Bas de Coton sans Couture de la Marque "THREE EIGHTIES." Bas populaires à un prix populaire.

THREE EIGHTIES BRAND 80-80-80

TRADE MARK
REGISTERED

Marque de Commerce Enregistrée.
POUR DAMES ET JEUNES FILLES.

Les Bas de cette Marque sont l'objet des plus fortes ventes parmi tous les Bas qui existent au Canada.

Votre Marchand de Gros peut vous les fournir.

Recherchez les Trois 80 et refusez les imitations. . . .

The Chipman-Holton Knitting Co.
Limited

Hamilton, - Canada.

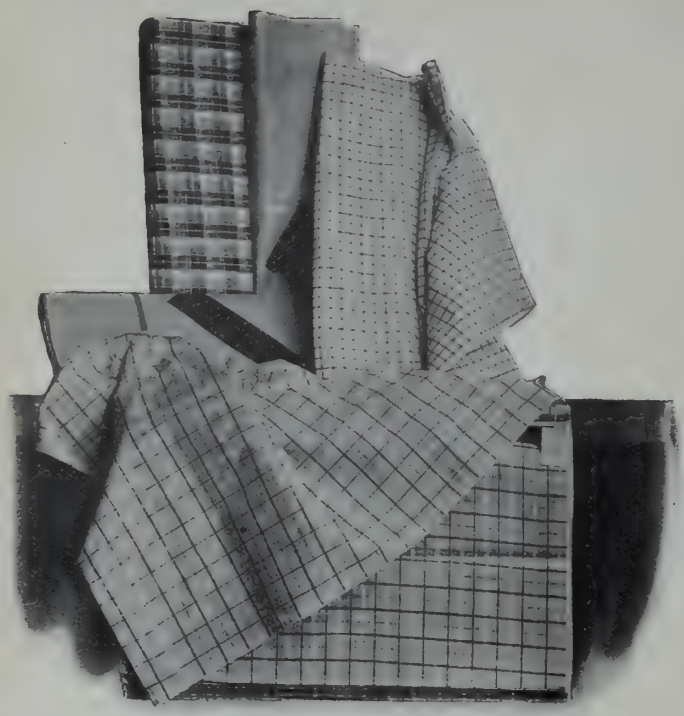
E. H. WALSH & CO., Seuls Agents,
Toronto, - Montréal.

Nouvelles Lignes
POUR LE
Printemps 1910.

Costume "Moyen Age" à $6.50.

Costume en Toile en Deux Morceaux
à $7.50.

The W. R. BROCK COMPANY, (Limited)
MONTREAL.



Nouvelles Lignes
POUR LE
Printemps 1910.

GINGHAMS à 10 cents.

Etoffe "BOSCOE" pour Costume,
à Rayures Diagonales, à 75 cents.

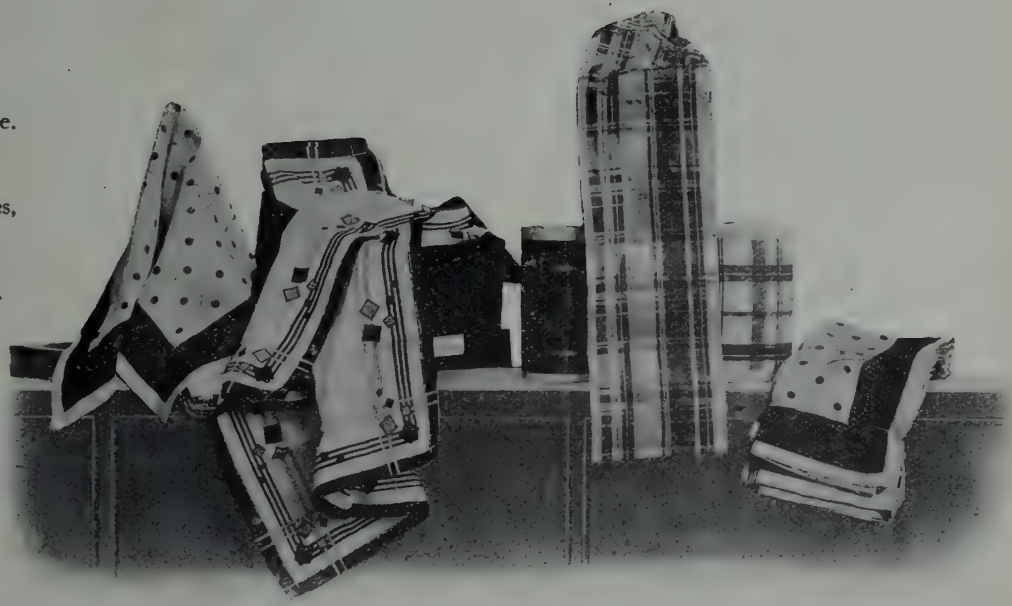
The W. R. BROCK COMPANY, (Limited)
MONTREAL.

Nouvelles Lignes
POUR LE
Printemps 1910.

S983.—CHEMISES
à $9.00 la douzaine.

Collection "M" de
MOUCHOIRS
à 95 cents la douzaine.

RUBANS pour Modes,
Largeur 40,
a 18½ cents la verge.



The W. R. BROCK COMPANY, (Limited)
MONTREAL.

CHAMBRE DE COMMERCE

Les élections

Les candidatures aux diverses fonctions du Conseil d'Administration de la Chambre de Commerce du District de Montréal se dessinent de plus en plus.

Jamais, croyons-nous, les élections n'ont provoqué autant d'intérêt que cette année parmi les membres de la Chambre. C'est surtout autour du fauteuil de la présidence que cet intérêt se concentre.

Les amis de M. O. S. Perrault, dans l'espoir qu'il accepterait la candidature qui lui était offerte, se mirent à l'oeuvre avec une ardeur et un enthousiasme qui font honneur au candidat et à ceux qui ont mis son nom en avant.

Ils montrent, à vrai dire, l'activité, et l'énergie qui a puissamment aidé M. O. S. Perrault à conquérir la place qu'il occupe aujourd'hui dans le monde commercial et industriel.

M. O. S. Perrault a débuté comme simple petit commis dans une épicerie et seul, par ses propres efforts, par le travail, la volonté et la persévérance, il a gravi un à un les divers échelons qui l'ont conduit au sommet de l'échelle.

A la tête de la Chambre de Commerce, il faut un homme jeune et actif, rompu aux affaires, plein d'énergie; un administrateur habile et dévoué, et, enfin, un homme, qui par sa position sociale puisse faire honneur à ceux qui ont mis en lui leur confiance.

M. O. S. Perrault a quarante ans, on connaît son activité et son dévouement aux intérêts de la Chambre de Commerce, puisqu'il a, plus qu'aucun autre membre, présenté de nouveau membres à la Chambre. Quand on sait—et tous les membres de la Chambre le savent—quelle est la situation de M. O. S. Perrault dans le commerce et l'industrie, il n'est pas nécessaire de se demander si, comme Président de la Chambre, il serait un administrateur habile et si, par sa position sociale, il serait en mesure de représenter dignement et honorablement la Chambre de Commerce soit auprès des autres Chambres, soit auprès des autorités.

Toutes ces considérations mises en avant par les amis de M. O. S. Perrault ont attiré un grand nombre d'adhésions à sa candidature comme président et lui en attireront d'autres encore d'ici la date des élections.

Faites comprendre à votre client que vous lui portez un intérêt personnel — un intérêt réel qui ne se mesure pas entièrement au montant de ses commandes et au chiffre des sommes qu'il vous paye—et vous obtiendrez en retour cette association personnelle et ce soutien actif qui établissent les affaires

CHAMBRE DE COMMERCE FRANCAISE

Nouveau président

A. F. Révol, gérant de MM. Perrin, Frères et Cie, au Canada, vient d'être élu présient de la Chambre de Commerce Française. M. Révol a fait son apprentissage à la maison-mère à Grenoble, il a ensuite passé trois ans à Londres et un an à New-York. Il est venu, il y a dix ans, à Montréal, et depuis 1906 est le gérant général de la maison Perrin, Frères et Cie. Depuis son arrivée à Montréal, M. Révol est membre de la Chambre de Commerce Française, dont il était le secrétaire depuis six ans.

M. A. Révol,

Elu président de la Chambre de Commerce Française de Montréal.

Délégué au Congrès des Chambres de Commerce Françaises à l'étranger qui a eu lieu à Bordeaux en 1909, il fut, à la suite de ce Congrès, nommé officier d'Académie pour services rendus au Commerce Français. Le 1er janvier 1910, M. Révol a été nommé Conseiller du Commerce Extérieur de la France.

M. Révol est tout jeune encore, car il a à peine 32 ans.

C'est un homme très intelligent et très courtois qui ne compte que des amis au Canada.

Il a donné au commerce de la maison Perrin, Frères et Cie, la plus grande impulsion; il a placé cette maison au premier rang du commerce de la ganterie au Canada

Malgré ses nombreuses occupations, M. Révol consacre une partie de son temps et apporte un dévouement vraiment méritoire au développement de l'influence française au Canada.

M. Révol est président du Club Français "Le Gaulois."

ASSEMBLEE DES MARCHANDS DE NOUVEAUTES EN GROS DE MONTREAL

A l'assemblée générale annuelle de l'Association des Marchands de Nouveautés en Gros de Montréal, tenue le 15 décembre, on discuta deux projets de loi importants qui doivent être présentés bientôt au parlement: le projet de loi sur l'assurance-feu et celui sur les sociétés coopératives.

En ce qui concerne le projet de loi sur les coopératives, l'Association est d'avis que ce bill ne devrait passer que d'après les mêmes termes que ceux qui sont accordés à toute autre maison de commerce à responsabilité limitée. Plusieurs clauses du bill sont considérées comme peu justes, telles que celle qui permet à sept personnes souscrivant $1 chacune de former une compagnie et d'obtenir une charge sans frais. Une telle compagnie aurait aussi la permission d'obtenir des prêts sur ce capital. Des mesures seront prises pour démontrer l'injustice de ce bill.

M. R. A. Brock, de la W. R. Brock Co., Limited, Montréal, président sortant, donna un bon rapport du travail de l'année. Il fut mis en nomination pour représenter l'Association au conseil du Board of Trade.

L'élection des officiers pour l'année 1910 a eu le résultat suivant:

Président.—Thos. Brophy, de Brophy, Parsons & Rodden, Limited.

Vice-président.—A. Racine, jr., de A. Racine et Cie.

Trésorier.—Robert Hinderson, agent de manufactures.

Directeurs.—Thos. E. Hodgson, de Hodgson, Sumner & Co., Limited; G. R. Martin, de P. P. Martin et Cie; R. W. MacDougall, de The Gault Bros. Co., Limited; R. N. Smyth, de H. L. Smyth & Co., agents de manufactures.

LE BILL DES SOCIETES COOPERATIVES A LA CHAMBRE DE COMMERCE

Rapport du Comité de Législation, adopté le 22 décembre 1909.

Ce comité s'est réuni le vendredi, 17 décembre 1909, sous la présidence de l'Hon. Alph. Desjardins, président.

Etaient présents:—MM. Isaïe Préfontaine, A. V. Roy, Fred. C. Larivière, A. N. Brodeur, C. H. Catelli, A. H. Hardy, Geo. B. Fraser, E. D. Marceau, J. A. Beaudry, invités, et F. Bourbonnière, secrétaire.

Ce comité chargé d'étudier le bill No 50 des sociétés coopératives est d'avis de réitérer le rapport adopté en mai 1908 et constate de nouveau que les précautions indispensables ne paraissent pas y avoir été prévues, en ce qui concerne

APPRÉCIATION ET RÉSOLUTION

Les Ordres concernant les Indiennes de la Textile Co., pour le Printemps 1910 sont exceptionnellement bons.....

C'est une preuve agréable pour nous que les détaillants canadiens ont apprécié les efforts que nous avons faits pour leur donner des marchandises adaptées au climat canadien.

Modèles distincts—valeurs splendides, dessins nets et bien faits—couleurs indélébiles.

Notre but, durant cette année, est de vous servir encore mieux.

Avez-vous commandé des *"Motor Suitings"* pour le printemps, le Tissu Idéal pour Vêtements de Sport? Demandez-le à votre fournisseur.

l'organisation et la mise en opération des sociétés coopératives, tant en ce qui a trait à la protection du public en général qu'à celle des membres eux-mêmes de ces sociétés. Il note spécialement l'instabilité du capital causée par le retrait autorisé des actions et son mode d'administration en général, qui fait naître le danger d'ouvrir la porte à la spéculation et de permettre à des capitalistes de profiter d'un traitement privilégié sous le couvert de cette législation, au détriment de la généralité des membres de la carrière commerciale.

BANQUET DE L'ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE

Le 35ième banquet annuel de l'Association des Voyageurs de Commerce a eu lieu le 20 courant, à l'hôtel Windsor. Plus de 300 personnes assistaient au dîner qui fut présidé par M. J. B. Giles, en l'absence du président M. S. Mathewson, retenu chez lui par une indisposition.

A la table d'honneur avaient pris place MM. Sir Frederick Borden, l'hon. Frank Oliver, l'hon. Jacques Bureau, M. R. L. Borden M F. D. Monk l'hon. juge Lafontaine, M. R. C. Smith, M. Henri Bourassa, M. J. S Brierley, le capitaine Bernier, M Robert Bickerdike, M. Geo. Vaux, M. William Stitt, M. Guy Tombs, M. Thos. Henry, M. F. Robertson, représentant le Board of Trade; M. F. C. Larivière, représentant la Chambre de Commerce; M. A. Révol, représentant la Chambre de Commerce française et nombre d'autres, que le défaut d'espace nous empêche de nommer.

Avant les discours d'usage, le président du banquet donne un court aperçu de la situation de l'Association. Il dit que le capital de l'Association s'élevait à $315,-732.44 en décembre 1908; qu'il est cette année de $332,608.67, d'où un surplus de $16,876.23. Le nombre des membres a augmenté de 436 dans le cours de l'année dernière, ce qui porte le nombre total à 6,630. Le président propose ensuite la santé de "Notre pays," à laquelle répond sir Frederick Borden.

Le ministre de la Milice et de la Défense félicite chaleureusement les voyageurs de commerce de la prospérité de leur Association. Les diverses Associations de voyageurs de commerce dans le pays comptent plus de 30,000 membres, ce qui indique assez l'importance des intérêts qu'ils représentent. Ils sont en effet les agents de la prospérité du pays; ils sont les missionnaires qui relient entre elles toutes les parties du pays, portent la bonne nouvelle, apprennent à une ville ce qui se fait dans une autre, activent les affaires et entretiennent les relations, aident enfin considérablement au développement du pays.

L'hon. Frank Oliver, ministre de l'Intérieur, qui parle ensuite, voit un signe de la prospérité des temps dans l'optimisme des voyageurs de commerce, et il les encourage à continuer à répandre la bonne nouvelle, à dire aux populations que les temps sont prospères. Il reconnaît que les voyageurs de commerce rendent service au pays en portant partout la bonne nouvelle de la prospérité des affaires; il reconnaît également que le gouvernement doit favoriser le commerce en multipliant ses relations avec les autres pays.

L'hon. Jacques Bureau est enchanté d'apprendre aux voyageurs de commerce qui l'ont invité à répondre à la santé de "Notre pays", que notre pays se porte très bien. Non seulement il répond à cette santé, mais il en répond. Car il a assisté à la dernière consultation du médecin en chef, l'hon. M. Fielding, dont le dernier bulletin, publié il y a quelques jours, attestait que le Canada était de près de $17,000,000 au-dessus de ses affaires. On ne peut donc que l'en féliciter, et féliciter aussi son gouvernement qui sert si bien le pays. M. Monk se plaît à attribuer cette florissante santé à la Providence; mais il convient aussi de reconnaître que l'administration libérale aide assez largement la Providence.

Le Solliciteur-général en appelle aux voyageurs de commerce pour témoigner de cette prospérité qui a heureusement changé les conditions du commerce. Autrefois les marchands étaient leurs propres voyageurs; ils cheminaient par des routes impossibles et s'abritaient dans des hôtels vraiment trop simples. Les temps sont changés et, en Trifluvien convaincu qu'il a toujours été, l'hon. M. Bureau en profite pour apprendre en passant aux voyageurs de commerce que la ville de Trois-Rivières vient de se payer le luxe d'un nouvel hôtel magnifique.

M. H. Bourassa remercie d'abord l'Association de sa gracieuse invitation. Il parlera anglais, car il croit être compris de tout le monde, cependant, dès le début, il croit qu'Anglais comme Français désiraient comprendre les deux langues, car de cette façon nous nous comprendrions beaucoup mieux. La constitution anglaise est par excellence celle de la liberté, dit l'orateur, mais la vigilance continuelle peut nous conserver seule cette liberté si chère. Un homme, ici, ne devrait pas être ostracisé pour entretenir des opinions qui ne sont pas partagées de tous, surtout dans la province de Québec où se sont passés tant de faits qui ont réuni dans nombre d'occasions les deux drapeaux, et nous ont fait, nous Canadiens-français, les égaux de l'élément anglais. Notre premier devoir est de marcher avec l'élément anglo-saxon, pour devenir réellement une race forte: c'est là la voix de la raison, peut-être pas celle du coeur, mais en tous cas, c'est assurément la meilleure. Quand nous avons accepté le joug anglais, c'est que nous espérions en la justice de notre cause, au progrès du Canada, et nous ne nous sommes pas trompés.

Le capitaine Bernier, traite de la navigation accomplie par l'Angleterre dans les régions arctiques, pour en arriver à la découverte du pôle. Il a, quant à lui, fait son devoir, en donnant à la couronne Britannique, un immense territoire dans les régions polaires, qu'il espère encore pouvoir agrandir, si Dieu lui prête vie. Si ces territoires n'ont pas la valeur des pays de climat tempéré, ils n'en sont pas moins une richesse, au point de vue des pêcheries. Le capitaine Bernier parle ensuite avec quelque ironie et un peu de scepticisme de la course au pôle de Cook et de Peary. Le Canada, dit en terminant, l'intrépide marin, est dans une ère de prospérité et les régions arctiques doivent en profiter comme les autres, de ce côté-là les découvertes sont possibles, plus que partout ailleurs et le champ est vaste pour tenter la jeunesse qui a l'esprit aventureux.

La santé de la Presse fut proposée en termes choisis par M. Bruno Trudel et marqua la fin du banquet.

LES MAGASINS DES SOCIETES COOPERATIVES

Un nouveau projet de loi, plus ou moins semblable à celui déjà présenté sur les Sociétés Coopératives, est devant le Parlement fédéral et sera discuté pendant la session actuelle.

C'est, au point de vue du commerce, un sujet trop important pour que nous n'y revenions pas et sur lequel nous ne devons pas craindre de nous étendre un peu longuement.

On a prétendu que le Parlement fédéral n'avait pas le droit de légiférer sur la matière; qu'en vertu de la Constitution, ce droit appartenait aux Provinces et aux Provinces seules. Nous laisserons de côté, tout au moins pour le moment, cet aspect de la question qu'il sera toujours temps d'examiner.

Demandons-nous plutôt s'il est opportun de favoriser la création de Sociétés Coopératives qui, dans l'industrie manufacturière, dans le commerce en gros ou dans le commerce de détail, jouiraient d'avantages que ne possèdent pas les autres Compagnies industrielles ou Commerciales, ni même les commerçants et les manufacturiers opérant pour leur propre compte.

La loi relative aux Sociétés coopératives ne tend ni plus, ni moins qu'à créer un régime de faveur pour une certaine classe de producteurs et de distributeurs de marchandises, comme si les producteurs et les distributeurs actuels se trouvaient en défaut et qu'il fût devenu nécessaire de leur susciter des concurrents privilégiés, afin de les ramener à la raison, en même temps qu'à l'accomplissement de leur devoir.

GARNEAU Limitée, Québec.

Printemps 1910

NOS voyageurs sont maintenant sur la route avec leur collection d'échantillons pour la saison du PRINTEMPS 1910. ¶ Les lignes suivantes sont quelques-unes des dernières Nouveautés Européennes que nous sommes heureux d'offrir à nos clients. ¶ Barathea noir, Mohair silkine, Mohair cordé, Mohair "Permos," Mohair crêpe, Corde "Radium," Soleil cordé, Popelinette, Crêpillé, Plissés, Japosylk Satiné, Corde Bedford, Ottoman, Voile ajouré, Serge rayure, Peau de Gant, Drap demi-Sédan, Albatros, Panama, Satin "Directoire," Crapette, Pongée Mercerisée, Drap de laine, Crépoline, Sylkoytaff, Toile à Costume "Ramie," Mousseline de Fantaisie, Lustre deux tons, Roxanas, Bengaline, Eolienne, Clair de lune "Directoire," Ribette, Etc., Etc., Etc. ¶ Nous devons aussi ajouter que notre collection de Linoléums, Prélarts, Tapis, Carrés, Cotons, Flanellettes, Tweeds, ce qu'il y a de plus nouveau, est au complet. ¶ Nos prix sont très intéressants, et il est de votre intérêt d'attendre nos voyageurs avant de placer vos commandes.

GARNEAU Limitée, Québec.

Salles d'Echantillons

MONTREAL, ... 242 rue St-Jacques, Chambre No. 2.
OTTAWA, ... 111 rue Sparks, Chambre No. 11.

Departement C.

Hautes Nouveautés et Lignes Pratiques

PRINTEMPS 1910

LA grande amélioration qui s'est produite dans les affaires nous donne l'assurance d'une forte augmentation des ventes au printemps prochain. ¶ Avec l'agrandissement de nos magasins, nous sommes prêts à répondre à toutes les demandes, quelque fortes qu'elles soient. ¶ Nos représentants sont en route avec un assortiment complet dans les étoffes à robes et les tweeds pour la nouvelle saison. ¶ Les tissus unis et rayés, dans les nuances claires et grises, seront de mode.

"EUREKA"

CE nom est imprimé sur toutes nos lignes d'Alpaga, Mohairs et Siciliens. Déjà, depuis plusieurs années, nous introduisons ces lignes sur le marché et, malgré la grande compétition, nous avons réussi à les faire adopter, et les nombreuses répétitions d'ordres nous prouvent que la marchandise est bonne.

C'est le Cas de dire que la Persévérance fait le Succes.

Commandes par Lettres Exécutées avec soin.

Echantillons sur Demande.

Alphonse Racine & Cie.

MONTREAL

OTTAWA, MANCHESTER, Ang., QUEBEC

PRINTEMPS 1910

¶ Nos marchandises seront, sous peu, complètement prêtes pour livraison au commerce, déjà de grandes quantités nous sont arrivées et la balance nous parviendra à court délai.—

¶ Nous avons, plus qu'en toute autre saison, soigné l'assortiment, nous avons **Spécialisé** plusieurs lignes qui ne peuvent être obtenues ailleurs.

¶ Nous avons ajouté à notre commerce la **Fabrication** de presque toutes les lignes de notre grand assortiment de

Chemises Négligées et de Travail.

¶ Nous les avons marquées, à cet effet, et comme garantie, de notre **Marque de Commerce, "EUREKA."**

¶ Nous sollicitons l'inspection de nos lignes de

Corps et Caleçons pour Messieurs, Dames et Enfants.
Bas de Cachemire et de Coton pour " " "
Gants de Taffetas et de Fil de soie " " " "
Lingerie Blanche pour Dames.
Blouses de Soie, de Lawn, de Mousseline et d'Indienne, Parapluies, Bretelles, Cravates, Etc., Etc.

¶ Vous y trouverez avantage — Nos Valeurs sont Bonnes et nos Prix sont Bas.

NOTA.—D'ici au 1er Février, nous complèterons notre assortiment de Lainages comprenant Corps et Caleçons, Sweaters, Bas, Chaussons, Golfers, Couvertes de Laine, Laine à Tricots pour la prochaine Saison d'Automne. Nous pouvons vous coter de très **Bas Prix.**

A. RACINE & CIE.

340-342, RUE SAINT-PAUL

MONTREAL.

BUREAU à OTTAWA
111 rue Sparks
P. E. Bissonnette.

Bureau à Manchester
Angleterre.

BUREAU à QUEBEC
230 rue St-Joseph
E. Poitras.

On ne reproche rien ouvertement aux commerçants et aux manufacturiers, mais les amis de la coopération ne se font pas faute de dire: "Avec les Sociétés coopératives l'ouvrier aura des marchandises de bonne qualité qu'il paiera moins cher".

C'est dire que l'ouvrier, actuellement, paie ses marchandises trop cher et qu'il ne les obtient pas de bonne qualité.

Les coopérateurs ne doutent de rien. Ceux d'aujourd'hui tiennent les mêmes raisonnements que ceux d'il y a cent ans et que ceux qui, plus tard, en Angleterre, obtinrent les lois coopératives qui devaient mettre fin au chômage et procurer du travail à tous les ouvriers, engendrer l'harmonie entre le capital et le travail, abolir la misère et créer la richesse au sein de la pauvreté. En un mot, la coopération allait ramener sur terre l'âge d'or. La coopération a-t-elle tenu ses promesses? C'est ce que nous verrons par la suite.

C'est parmi les ouvriers que les coopérateurs cherchent et font des adeptes. Nous ne sommes pas trop surpris qu'un certain nombre d'ouvriers Canadiens voient d'un assez bon oeil le projet de loi sur les Sociétés Coopératives quand on leur promet que, grâce à ces Sociétés, ils pourront vivre à bon marché et faire des économies.

Est-il bien certain que l'ouvrier paierait moins cher ses marchandises, s'il les achetait dans une Société Coopérative que s'il les achetait chez le marchand de détail où il se fournit actuellement?

On dit à l'ouvrier: "La Société coopérative vous vendra la marchandise au prix coûtant." Dans ce prix coûtant, sont compris: le prix d'achat de la marchandise; 5 p. c. d'intérêt sur toutes les sommes versées par les coopérateurs ; la valeur du loyer; les frais du personnel; l'éclairage; le chauffage; en un mot, tous les frais généraux qui incombent à la marchandise, et viennent en grever le prix. Tout comme le marchand, la Société Coopérative est obligée de tenir compte de ces frais, de même que de la perte de poids ou de qualité de certaines marchandises, de la casse, du coulage, etc...

Bref! la Société Coopérative doit employer les méthodes commerciales qu'emploient les marchands, il n'en existe pas de spéciale à son usage et, comme elle a tout autant de frais et même plus que le marchand, nous ne voyons pas comment elle pourrait vendre meilleur marché que lui.

Le marchand, nous dira-t-on, est dans l'obligation de prélever un profit pour se rémunérer de son travail et, par conséquent, d'ajouter un tant pour cent à son prix coûtant dans ce but, c'est ce que ne fait pas la Société Coopérative qui, elle, ne prend pas de profit.

Nous avons vu plus haut que la Société devait prélever l'intérêt de l'argent versé par les coopérateurs, comme le marchand doit calculer l'intérêt du capital engagé dans son entreprise. La Société paie ses employés et, au nombre de ses employés, est compris celui qui tient la place du patron dans le magasin particulier. La situation est donc, dans les deux cas, assez sensiblement la même.

Admettons, cependant, que le marchand fasse 5 p. c. de profit sur ses ventes de plus que le magasin de la Société Coopérative; cela voudra-t-il dire qu'il sera obligé de vendre à sa clientèle 5 p. c. plus cher que ne le fait l'autre ? Nullement.

Le marchand a un intérêt primordial à bien acheter. C'est son argent, qui est en jeu. Il sait ce qui convient à sa clientèle; il veille à son stock; il évite les pertes, le coulage; surveille ses employés afin qu'ils ne favorisent pas un acheteur à son propre détriment; il est continuellement sur la brèche et malgré tout, on compte les marchands qui font fortune.

Il est difficile de demander à ceux qui sont à la tête d'un magasin coopératif d'apporter le même intérêt, le même dévouement et le même zèle que montre ou déploie le marchand dans son propre magasin. Leur intérêt les pousse même parfois à aller à l'encontre de celui de la Société. Pour être coopérateur, on n'en est pas moins homme et, par conséquent, sujet à se laisser tenter et à succomber à la tentation. C'est pourquoi les Sociétés Coopératives ne vendent pas toujours des marchandises de première qualité, contrairement à ce qu'elles prétendent. Sous ce rapport, comme sous les autres, les consommateurs ont plus de garantie chez le marchand ordinaire qu'au magasin de la Coopérative. Le marchand va où il veut, il est libre d'acheter où bon lui semble et est certain d'en avoir pour son argent, il n'a de fournisseur attitré que celui qui le sert bien.

En est-il de même dans les Sociétés Coopératives de détail qui doivent acheter dans les Sociétés coopératives de gros, là où il en existe, ou, s'il n'en existe pas, chez les fournisseurs qui donnent des commissions aux acheteurs, commissions qui se remboursent soit par un prix plus élevé de la marchandise, soit par une différence entre la quantité de marchandises facturée et celle réellement livrée, soit encore par la livraison de marchandises d'une qualité inférieure à celle demandée.

Bien des gens, en principe favorables à l'idée de coopération, se demandent pourquoi tant de magasins coopératifs n'ont pu subsister.

Nous en avons assez dit pour répondre à cette question. Pour supplanter ce qui existe, il faut apporter du nouveau qui soit mieux que l'ancien.

Or, les Sociétés Coopératives n'apportent aucune idée nouvelle, aucune méthode nouvelle de faire des affaires. Elles ne donneront pas plus de travail aux ouvriers que nos Compagnies manufacturières qui, justement, prétendent actuellement qu'elles n'auront pas une main-d'oeuvre suffisante, au début de la prochaine saison d'affaires, pour répondre aux besoins de la production.

Est-ce que les Sociétés Coopératives de vente en gros et en détail ont une organisation meilleure pour la distribution des marchandises à la consommation que les maisons de gros et les maisons de détail individuelles.

Elles prétendent qu'elles vendront à leurs sociétaires à prix coûtant; nous avons suffisamment montré plus haut ce qu'on pouvait attendre de cette prétention, surtout si elles promettent à ces mêmes sociétaires des dividendes sur les parts qu'ils auront souscrites.

L'ouvrier qui compte acheter dans les magasins coopératifs, sans souscrire de part, ne peut s'attendre à obtenir les marchandises au prix coûtant; il devra payer les dividendes qui sont le profit de ceux qui apportent leur contribution à la formation de la Société.

Le magasin coopératif n'est donc pas le magasin de l'ouvrier, qui devra payer ses marchandises au comptant; c'est une des règles établies dans le système coopératif de ne pas faire crédit. L'ouvrier paiera volontiers au comptant, si, le faisant, il est certain de payer meilleur marché, mais il ne pourra se fournir au magasin coopératif que tant qu'il aura du travail. Viennent les temps de chômage, la maladie dans la famille, ou quelque autre contretemps qui oblige à trouver crédit pour les choses essentielles à l'existence, où l'ouvrier s'adressera-t-il?

Le marchand ne refuse pas de faire crédit à un client honnête qui peut être momentanément dans la gêne et, là, il se montre plus humain, que la Société Coopérative qui, au dire des coopérateurs, n'a d'autre but qu'un but humanitaire.

Et bien! C'est pour ces Sociétés Coopératives qui ne peuvent faire aucun bien et qui peuvent faire beaucoup de mal, qu'on veut une législation spéciale. Une législation qui leur accorde pour leurs opérations commerciales des faveurs qui les aideraient à ruiner les commerçants établis, à jeter le trouble dans l'industrie et dans le commerce, alors que pour continuer à prospérer et à accroître la richesse et la grandeur du pays, comme ils l'ont fait dans le passé, commerçants et industriels ont besoin de continuer à travailler dans le calme de la paix sociale. Au nom de cette paix sociale le Parlement doit rejeter le projet de loi sur les Sociétés Coopératives.

Ces Sociétés, répétons-le, ne peuvent faire aucun bien et peuvent faire

Il y a un argument défini et convaincant pour la vente derrière chaque article de Sous-Vêtements "CEETEE." Et nous aidons le détaillant de tous nos moyens pour vendre ses marchandises "CEETEE."

Vendez les Sous-Vetements

"Ceetee"

Cela est Profitable.

Voyez comment nous vous protégeons.

Nous garantissons sans condition que chaque vêtement est absolument irrétrécissable et nous remplacerons tout article défectueux.

Voyez comment nous aidons à vos ventes.

Nous CRÉONS la demande pour "CEETEE" par une campagne de publicité persévérante et s'étendant dans tout le Dominion.

Voyez comment nous rehaussons votre réputation.

Nous manufaeturons un article qui, au point de vue de l'élasticité, du finissage, de la durabilité, du moëlleux et du comfort,est sans égal.

The C. Turnbull Co., of Galt, Limited.

GALT, Ontario.

N'est-ce pas là la ligne à tenir à cette époque de compétition ardente ? Nous sommes prêts avec nos marchandises de la nouvelle saison. Donnez-nous de vos nouvelles.

Vêtements Marque SHIELD

DEPARTEMENT DES ENFANTS.

Nous nous spécialisons dans LES CONFECTIONS pour enfants. Tous les articles pour babies et enfants jusqu'à l'âge de 12 ans. Faites-nous savoir ce qu'il vous faut.

NOUS PRENONS MAINTENANT DES ORDRES POUR JUPES POUR LE PRINTEMPS.

Nos commandes en Blouses en Lawn et en Lingerie prouvent que le commerce a fait bon accueil à nos STYLES et à nos VALEURS.

Envoyez-nous un ordre d'essai pour les lignes dont vous avez besoin.

Manteaux "Bear Skin"

Manteaux en DRAPS de Couleurs dans toutes les NUANC S. Lignes EXCLUSIVES pour Enfants de tous âges.

Fourrures

Ligne choisie de Fourrures à prix populaires. Tout en fait de Tours de Cou, Manchons et Etoles pour Dames et Enfants.

Des ECHANTILLONS de ces lignes sont maintenant entre les mains de nos voyageurs.

VISITEZ le Département des CONFECTIONS, quand vous serez dans la Maison.

Greenshields Limited, Montréal.

Résolutions de Nouvel An

Résolu

Que j'acheterai des Rubans de la Maison qui se spécialise dans les Rubans.

Parce que

Je peux obtenir un assortiment plus complets et des valeurs exceptionnelles.

Parce que

Je peux obtenir un service supérieur et une livraison sans faute par retour du courrier.

Parce que

La Maison qui se Spécialise dans les Rubans tient un stock de Rubans au moyen duquel je peux toujours me réassortir.

Walter H. Barry & Co.

La Maison des Rubans du Canada

Coin de la rue St-Jacques et du Carré Victoria, Montreal.

beaucoup de mal et, cependant, on demande pour elles une loi qui leur donne l'existence, une existence à part, avec toutes sortes de faveurs.

Nous avons établi que le magasin coopératif ne peut guère vendre meilleur marché que le magasin individuel, puisque les deux magasins ont les mêmes frais généraux et, qu'achetant leurs marchandises des mêmes fournisseurs, ils se trouvent exactement sur le même pied au point de vue du prix coûtant des marchandises.

Et c'est là ce qui embarrasse le magasin coopératif puisqu'il se trouve dans l'impossibilité de tenir la promesse de vendre meilleur marché que le marchand individuel.

Il le fait dans les premiers temps ; mais, les coopérateurs qui sont à sa tête ne sont pas longtemps sans s'apercevoir qu'ils courent à la ruine et, pour tenir leur promesse, il leur faut nécessairement ou baisser la qualité de la marchandise ou donner faux poids ou mauvaise mesure.

Le magasin coopératif, dans ce cas, fait au commerce honnête une concurrence déloyale à laquelle ce dernier n'a qu'un moyen de mettre fin et qu'il a employé ailleurs non sans succès.

Le commerce de détail a, dans ce but, fait appel à ses fournisseurs habituels, les marchands de gros, et les a mis en demeure d'avoir à choisir entre la clientèle des magasins coopératifs et celle des marchands particuliers. Le choix était tout indiqué et les maisons de gros se sont partout rangées du côté des marchands.

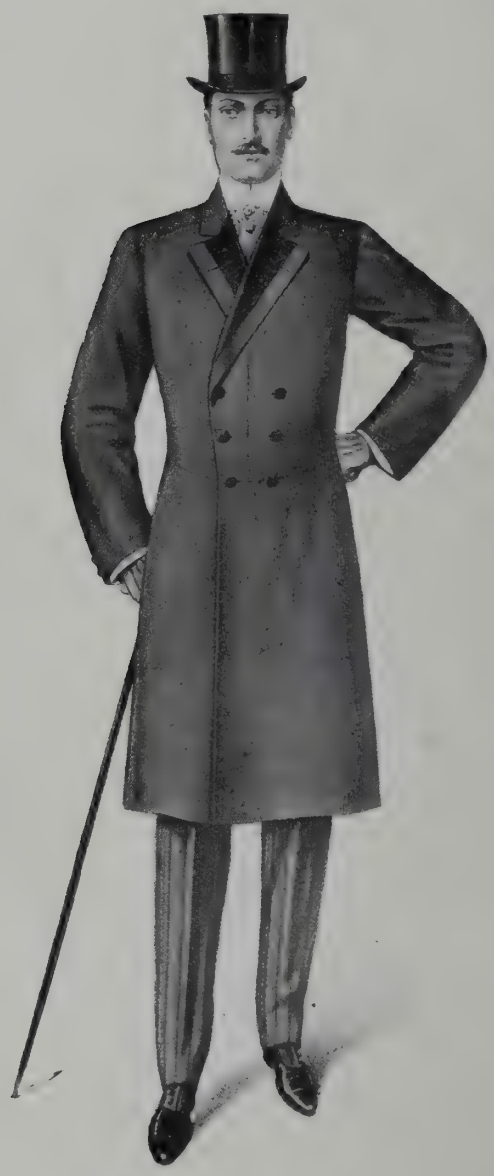
La guerre qui n'avait jusqu'ici existé que dans le commerce de détail va maintenant se transporter dans le commerce de gros.

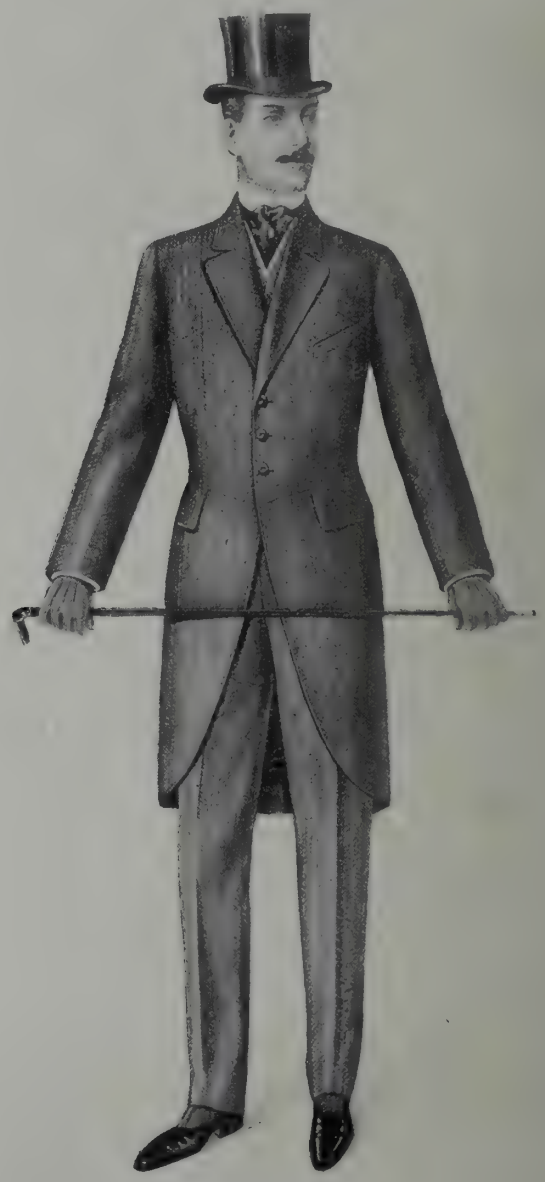
Les Sociétés Coopératives s'unissent et fondent une maison de gros, puis deux, puis trois.

Les maisons de gros individuelles s'unissent à leur tour et mettent en demeure les manufacturiers d'avoir à cesser de fournir aux maisons de gros coopératives et les manufacturiers s'inclinent.

Alors naissent les Sociétés Coopératives de production et la guerre s'étend du commerce à l'industrie.

Dans certains cas, ou plutôt en certains endroits, l'inverse a eu lieu; c'est par la Société coopérative de production qu'a commencé la série des coopératives. Ces Sociétés de production ont fondé des maisons de gros pour la distribution de leurs produits et ces dernières à leur tour ont créé des magasins coopératifs de détail.





Et, si le bill sur les Sociétés coopératives, actuellement devant le Parlement, devient loi, il est à présumer que c'est du haut et non du bas de l'échelle que partiront les Sociétés Coopératives.

Et, ce qui pis est, c'est que ce seront des Sociétés Coopératives de production complètement étrangères au Canada qui

D 769
$4.00 Doz.
A 609
$2.25 Doz. Boxes
D 783
$4.50
Doz.
D 781
$4.50 Doz.
C 4004 $4.50 Doz.
C 2000 $2.25 Doz.
R. D. FAIRBAIRN CO., LIMITED
MANUFACTURERS
PRES., RHYS. D. FAIRBAIRN. VICE PRES., F. J. KNIGHT, W. C. CLIFF
107 SIMCOE ST. TORONTO ONT.,
D 772
$2.25
Doz.
D 735
$3.00 Doz.
D 733
$2.25 Doz.
D 780
$2.25
Doz.
D 782
$4.50 Doz.

amèneront ici cette plaie des Sociétés coopératives de consommation.

Les Sociétés coopératives de production en Grande-Bretagne produisent plus de marchandises qu'elles n'en peuvent écouler dans leur clientèle de magasins coopératifs et elles n'attendent que le vote de la loi sur les Sociétés Coopératives pour faire sentir leur action au Canada où elles importeront des capitaux et des marchandises, surtout des marchandises: ——des capitaux pour fonder des Sociétés Coopératives de gros et de détail et des marchandises pour les alimenter.

Le commerce et l'industrie de notre pays n'ont pas besoin de ces Sociétés Coopératives qui favorisent l'importation au détriment de notre propre production.

REDINGOTE CROISEE

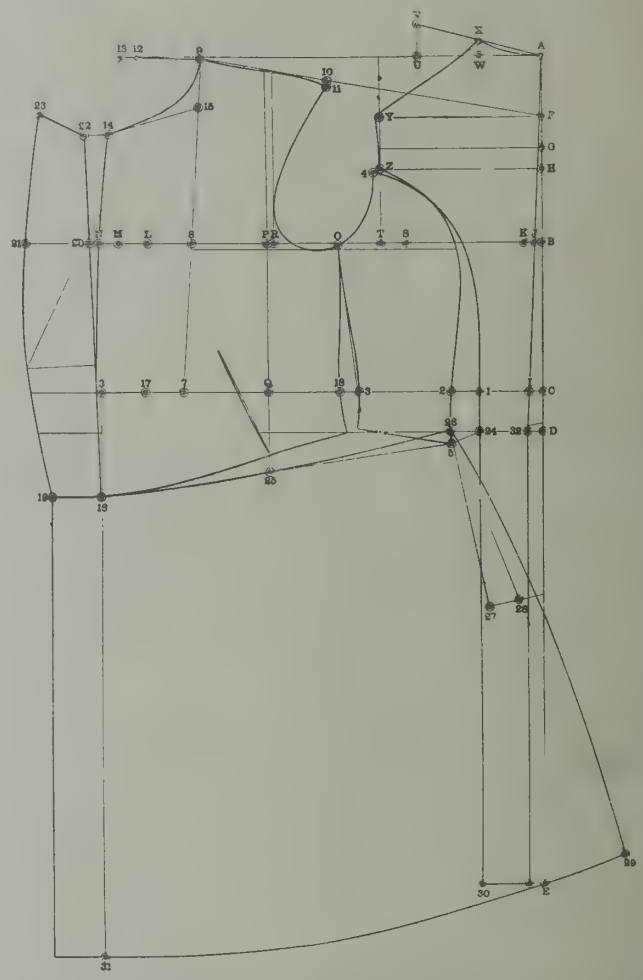
L'étoffe représentée par notre gravure est un worsted souple, non fini, pour la redingote, une étoffe de fantaisie ou lavable pour le gilet et un worsted à rayures de fantaisie pour le pantalon. La longueur pour un homme de stature moyenne, est de 19 pouces jusqu'à la taille de façon et de 42 pouces, longueur totale.

La redingote est ample sur la poitrine; les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne,. Les revers ont un parement en soie allant jusqu'aux boutonnières et mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et autant en arrière. Les coutures de côté sont modérément arrondies sur l'omoplate et les basques sont légèrement en éventail, tandis que les plis de côté sont pressés. La largeur du dos en bas est de 2 1-4 pouces. Les bords ont une piqûre invisible et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une fente ouverte et deux boutons.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅜	pces.
Longueur à la taille . . .	17	"
Longueur à la taille de façon	19	"
Longueur totale	42	"
Première mesure d'épaule .	12½	"
Deuxième mesure d'épaule .	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Mesure de poitrine	38	"
Mesure de taille	34	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle.
De A à C, longueur à la taille naturelle.
De A à D, longueur à la taille de façon.
De A à E, longueur totale.
Le point C est à mi-distance entre A et B.
De G à F, 1-12 de la mesure de poitrine.
De G à H, 1 pouce.
Aux points F, G, H, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.
De D à 32, 1 pouce.
Tirez la ligne A 32 et abaissez une perpendiculaire, qui donne le point J.
De J à K, 3-4 pouce.
De K à L, 19 pouces.
De L à M, 1 1-2 pouce.
De M à N, 1 pouce.
Le point O est à mi-distance entre K et L.
De O à P, 3 1-2 pouces.
Au point P, abaissez la perpendiculaire P Q.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de K à P et élevez la perpendiculaire.
De J à S, moitié de la mesure d'omoplate.
De S à T, 1 1-4 pouce.
De Z à 4, 3-8 pouce.
De 2 à 3, 1-4 de la mesure de poitrine.
Formez le côté du corps tel qu'indiqué.
De Q à 6, 1-2 de la mesure de taille.
Au point 6, abaissez la perpendiculaire.
Le point 16 est à 1-6 pouce au-dessous de la ligne de taille de façon.
Le point 7 est à mi-distance entre P et N.
Tirez la ligne 7-8-9.
De A à X et de P à 9, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne 9-F.
De 9 à 10, 3-8 pouce de moins que de X à Y.
De 10 à 11, 3-8 pouce.
De P à R, 3-8 pouce.



Au point T, élevez la pjerpendiculaire T Z Y.
De A à U, 6 1-2 pouces.
De U à V, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne A V.
De A à W, 1-6 de la mesure de poitrine.
Elevez la perpendiculaire W X.
Tirez la ligne X Y.
De 32 à 24, 1-8 de la mesure de poitrine.
Au point 24, abaissez la perpendiculaire et formez le dos.
De 1 à 2, 1 1-4 pouce.
Au point 2, abaissez la perpendiculaire.
De 24 à 25, menez une ligne arrondie ayant le point Z comme centre.
De Z à 4, menez une ligne arrondie ayant le point 24 comme centre.
Agrandissez la mesure à l'aisselle de 3-8 pouce.
Formez l'épaule et l'emmanchure tel qu'indiqué.
Au point 9 menez la perpendiculaire à la ligne 7-8.
De 9 à 13, 1-6 de la mesure de poitrine en avant du bras, et formez le bord du devant par la ligne 13-N-16.
De 13 à 14, 1-6 de la mesure de poitrine plus 1-2 pouce.
De 9 à 15, 1-8 de la mesure de poitrine.
Tirez la ligne 15-14 et formez la gorge.
De 6 à 17, 12 1-4 pouces.
De 3 à 2, de 1 à I et de 17 à 18, mesure de taille naturelle.
Formez le côté et le bas de la partie antérieure.

UN PLUS GRAND SUCCÈS

dans vos

DEPARTEMENTS D'ARTICLES DE COU, CEINTURES et BLOUSES POUR DAMES.

peut être assuré par des achats judicieux dans une maison dont la réputation pour des marchandises de haute qualité et d'une véritable nouveauté est indiscutable.

Nous avons acquis cette réputation, cela est prouvé par le fait que beaucoup des plus beaux magasins du Dominion comptent presque exclusivement sur nous pour les dernières nouveautés en articles de Cou, Ceintures et Blouses.

Une quantité de paroles serait beaucoup moins convaincante que quelques minutes passées à examiner et à comparer nos marchandises.

Quand notre voyageur se présentera à votre magasin, nous vous recommandons d'examiner de près ses échantillons. Remarquez l'élégance du style, la nouveauté du dessin, la perfection du finissage; puis donnez-lui votre ordre pour un assortiment et remarquez comme ces articles se vendent bien.

LADIES' WEAR, LIMITED

64, rue Wellington, Ouest,

Toronto.

Revers

Tirez la ligne 16-22.

Tirez la ligne courbe 16-29, en prenant comme centre le point 22.

De 22 à 23, 12 1-2 pouces.

De 16 à 19, même distance.

Arrangez au goût la largeur du revers en haut et finissez.

Basques

Tirez la ligne droite 16-5, qui donne le point 25.

De 5 à 26, 3-4 pouce.

Placez l'équerre suivant les points 26-25 et abaissez la perpendiculaire jusqu'au point 27.

De 26 à 27, 9 pouces.

De 27 à 28, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne 26-28-29.

De 26 à 29, 1-4 pouce de plus que de 24 à 30.

De 16 à 31, même distance que de 26 à 29.

Pour former le devant des basques, abaissez une perpendiculaire à la ligne de taille.

Ajoutez 3-4 pouce en arrondissant au point 28, et finissez tel qu'indiqué.

JAQUETTE A BORDS FUYANTS

La jaquette à bords fuyants à trois boutons, représentée par notre gravure, est en worsted non fini à rayures de fantaisie. La longueur de cette jaquette pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 19 pouces jusqu'à la taille de façon, et de 37 pouces pour la longueur totale. Elle est ample sur la poitrine, et les époules sont d'une largeur et d'un fini naturels. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers sont en pointe et mesurent 2 pouces à l'entaille et 17 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et autant en arrière. Les coutures de côté sont modérément arrondies sur l'omoplate et s'étendent jusqu'à la partie extérieure de l'épaule. La largeur du dos en bas est de 2 1-4 pouces. La couture de taille en avant est un peu plus élevée que d'ordinaire. Les basques sont assez bien arrondies en avant. Les plis sont pressés. Il y a des pattes de poches sur la couture des basques, pattes qui peuvent avoir des poches en dessous on n'en pas avoir. La poche extérieure de poitrine est finie par un bouton. Les bords ont une double piqûre à 1-4 de pouce et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette rapportée et par deux boutons.

Le gilet n'est pas croisé et n'a pas de collet; il mesure 12 1-2 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces comme longueur totale. Le devant est fermé par cinq boutons, et le bas est modérément incliné; les pointes sont coupées.

Le pantalon est ample et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 19 1-2 pouces au genou et 16 1-2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅝	pces.
Longueur à la taille . . .	17¼	"
Longueur à la taille de facon	19¼	"
Longueur totale	37	"
Première mesure d'épaule .	13	"
Deuxième mesure d'épaule .	18½	"
Mesure d'omoplate	13½	"
Mesure de poitrine	40	"
Mesure de taille	37	"

Au point A menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle.

Au point O, abaissez la perpendiculaire O P.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1-2 pouces, de J à O et élevez la perpendiculaire.

De I à R, moitié de la mesure d'omoplate.

De R à S, 1-4 pouce.

Au point S, élevez la perpendiculaire S Y.

De A à U, 6 1-2 pouces.

De U à V, 1 1-2 pouce.

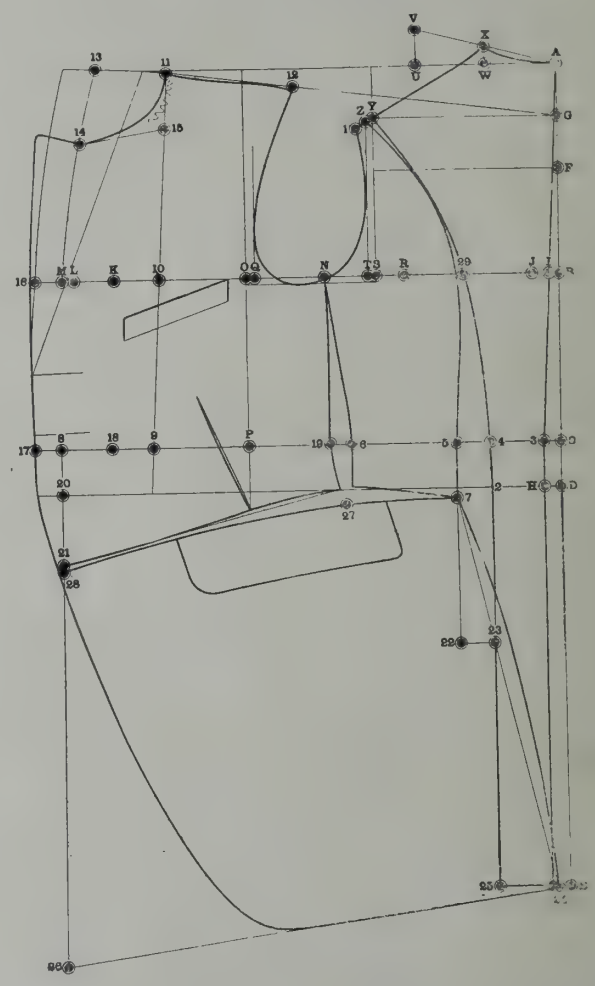
Tirez la ligne A V.

De A à W, 1-6 de la mesure de poitrine.

Au point W, élevez la perpendiculaire W X.

Tirez la ligne X Y.

De H à 2, 1-8 de la mesure de poitrine.



De A à C, longueur à la taille naturelle.

De A à D, longueur à la taille de façon.

De A à E, longueur totale.

Le point F est à mi-distance entre A et B.

Le point G est à mi-distance entre A et F.

Aux points, G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De D à H, 1 pouce.

Tirez la ligne A H et abaissez la perpendiculaire, qui donne le point I.

De I à J, 3-4 pouce.

De J à K, 20 pouces

De K à L, 1 3-4 pouce.

De L à M, 1-2 pouce.

De N à O, 3 1-2 pouces.

Au point 2, abaissez la perpendiculaire.

Le point 29 est à mi-distance entre I et S.

Formez le dos de A à X, de X à Y, et par la ligne Y-29-2.

De S à T, 3-8 pouce.

Au point E, élevez la perpendiculaire, qui donne le point Z.

De Z à I, 1-2 pouce.

De 4 à 5, 1 3-8 pouce.

Au point 5 abaissez la perpendiculaire.

De 2 à 7 décrivez une courbe ayant le point Z comme centre.

De 5 à 6, 1-4 de la mesure de poitrine.

Formez le côté du corps, tel qu'indiqué

De P à 8, moitié de la taille.

Au point 8, abaissez la perpendiculaire.

De 20 à 21, 1-6 de la mesure de poitrine.

Il y a peu de sentiment en affaires!

Pendant toutes les années que nous avons été en affaires, notre regle de conduite invariable a consisté a tenir tout ce qu'il y a absolument de meilleur en fait de modes, et c'est a cela que nous attribuons en grande partie notre succes remarquable.

Ce n'est pas pour une raison de sentiment que beaucoup de nos anciens clients nous reviennent tous les ans pour leurs modes; c'est parce que nous avons le meilleur stock et le meilleur assortiment et que nous leur donnons les meilleures valeurs et le meilleur service.

Notre splendide service a un poids considérable pour influencer a ouvrir de nouveaux comptes, parce que nous pouvons démontrer notre aptitude a fournir a la modiste ses marchandises, exactement quand elle en a besoin.

Si vous désirez quelque chose pour réassortiment, faites-nous le savoir. Nous avons les marchandises qui vous conviendront.

Les perspectives du commerce sont tres engageantes! Voyez a obtenir votre pleine part des affaires en ayant les marchandises correctes.

THE D. McCALL COMPANY

LIMITED

94-96-98, Rue Wellington Ouest, Toronto.

Succursales: 232 rue McGill, Montréal, P.Q.

J. B. Lemieux, 41 Rue St-Joseph, Quebec, P. Q.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Département des Tapis et des Articles de Maison

VISITEZ LE GRAND DEPARTEMENT DES TAPIS

Prélarts et Linoléums (toutes les largeurs)	Tapis Tapestry
Tapis en Chanvre	Tapis de Bruxelles
Les plus jolis Dessins en Cretonnes	Tapis Wilton et Axminster
Rideaux Nottingham et Suisses	Carrés dans toutes les qualités
Grand assortiment de Paillassons	Mattings Chinois et Japonais
Rideaux Tapestry	Nets pour Rideaux
Rideaux et Dessus en Chenille	Vaste assortiment de Mousselines d'Art
Dessus de Meubles et Draperies d'Art	Silkolines

Examinez nos assortiments considérables des lignes ci-dessus et comparez nos prix avant d'acheter.

GREENSHIELDS LIMITED, MONTREAL

Département de la Toile

Nos Toiles et Mouchoirs sont aux anciens prix, malgré les avances marquées

NOTRE STOCK DE TOILE EST COMPLET EN

Toiles de Table,
Essuie-Mains,
Toile a Essuie-Mains,
Serviettes, Etc., Etc.,

Dessus de Plateau en Toile de Fantaisie.
"Runners,"
Pieces de Milieu, Etc.,
de Manufacture Ecossaise, Irlandaise, Allemande et Japonaise.

Seuls Agents au Canada pour les Célèbres Toiles Manufacturées par Jas. et Thos. Alexander, Limited, Dunfermline, Écosse.

MOUCHOIRS — Tous les Styles pour Dames et Hommes.

Voyez le Mouchoir Mercerisé "Aéroplane" en Grandeurs pour Dames et pour Hommes.

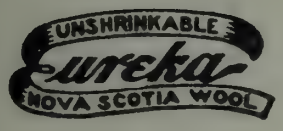
GREENSHIELDS Limited, - Montréal.

NOUS DESIRONS VOTRE ORDRE POUR LES LIGNES "EUREKA" POUR 1910.

Nos voyageurs sont partis de bon matin, le 3 janvier 1910 pour offrir et vendre les lignes "Eureka" pour 1910.

Si vous avez tenu les lignes "Eureka" pendant la saison qui vient d'être terminée, vous les tiendrez encore en 1910.

Si vous avez vu les lignes "Eureka" sans les acheter, la saison dernière, parce que vous aviez tout ce qu'il vous fallait, vous les mettrez certainement en stock en 1910.



Les lignes "Eureka" pour 1910 sont plus complètes et meilleures que jamais. En plus des lignes ordinaires de forte pesanteur, à prix moyen, pour hommes, il y a les articles suivants :

Sous - Vêtements de pesanteur moyenne, irrétrécissables, pour hommes et femmes, pour l'automne et le printemps.

Une ligne de sous-vêtements de forte pesanteur, pour garçons.

Sweaters pour hommes, femmes, jeunes filles et garçons.

Couvertures, Fil et Srockinette.

NOVA SCOTIA KNITTING MILLS Limited. Eureka, Nouvelle Ecosse.

Les voyageurs de Nova Scotia Knitting Mills iront voir les commerçants dans toutes les parties du Canada. Si votre nom n'est pas sur notre liste, écrivez-nous un mot.

Le point 9 est à mi-distance entre 8 et P.
Le point 10 est à mi-distance entre O et L.
Tirez la ligne 9-10-11.
De A à X et de O à 11, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne 11-C.
De 11 à 12, 3-8 pouce de moins que de X à Y.
De O à Q, 3-8 pouce.
Approfondissez l'emmanchure de 1-4 à 3-8 pouce et formez l'épaule et l'emmanchure, tel qu'indiqué.
Au point 11, menez une perpendiculaire à la ligne 9-10.
De 11 à 13, 1-6 de la mesure de poitrine
Menez une ligne arrondie de 13 à M.
De 13 à 14, 1-6 de la mesure de poitrine, plus 1-4 pouce.
De 11 à 13, 1-8 de la mesure de poitrine.
Formez la gorge.
De M à 16, 1-4 pouce.
De 8 à 17, même mesure.
De 8 à 18, 12 1-4 pouces.
De 6 à 5, de 4 à 3 et de 18 à 19, mesure nette de la taille.
Formez le côté et le bas de la partie antérieure.

Basques

De 21 à 28, 1-4 pouce.
Le point 27 est à 3-4 pouce au-dessous de la ligne.
Formez le dessus des basques par la ligne 7-27-28.
Au point 5, abaissez la perpendiculaire
De 5 à 22, 9 pouces.
De 22 à 23, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne 7-23-24.
De 7 à 24, 1-4 pouce de plus que de 2 à 25.
De 21 à 26, même distance que de 7 à 24.
Tirez la ligne 26-24.
Formez le bord du devant et les basques, puis finissez tel qu'indiqué.
Dans la confection de cette jaquette, il faut étendre légèrement la gorge et découper un V dans le canevas. Le devant de l'emmanchure doit être pressé en forme de V sur le canevas. Le collet doit être aisé.

NECROLOGIE

Nous avons également le regret d'apprendre la mort de M. L. Philias Méthot, vice-président de la maison Rougier Frères, décédé à l'âge de 50 ans.

M. Méthot a fait partie en qualité d'employé, il y a une quinzaine d'années, de la maison Royer et Rougier Frères et il était devenu vice-président de la maison Rougier Frères, qui a succédé à la première en 1901.

Nous offrons nos sincères condoléances dans le deuil qui les frappe à la famille de M. Méthot et à la maison Rougier Frères.

ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

Du "Dry Goods Economist":

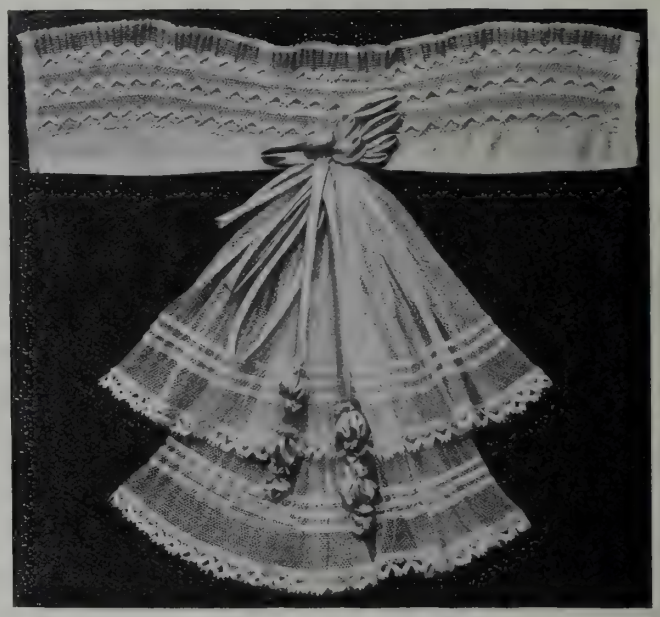
Pour le printemps, le col stock séparé et le jabot de forme nouvelle seront aussi en évidence que jamais. La dentelle et la toile à mouchoir sont toutes deux employées dans la confection des types les plus nouveaux de cols stocks séparés ou accompagnés de jabots assortis.

Quelques jabots sont en forme de triple cascade finie par de petits noeuds en haut. On voit aussi des jabots avec des cols en dentelle, des garnitures de côté en nouvelle dentelle Valenciennes L'emploi de fine toile à point d'ourlet dans la confection d'articles de cou simples et de bon goût est une caractéristique des nouveaux genres.

De nouveaux cols et jabots en toile à mouchoir à point d'ourlet et plissée à la main, garnis de Valenciennes ou de dentelle Mechlin se voient dans les divers styles nouveaux.

On remarque de petits noeuds ornant les cols et les jabots; ces noeuds sont faits en toile et en dentelle et servent à attacher le jabot au col.

Il est peu douteux qu'une grande partie des affaires en articles de cou, la saison prochaine, portera de nouveau sur les cols stocks et les jabots. La vogue du jabot a été énorme l'année dernière et une grande proportion des affaires pour les fêtes s'est faite en jabots nouveautés, Même dans les petits centres, les jabots ont été tout aussi populaires que dans les gandes villes. Ces jabots étaient faits en une variété de matériaux, de styles et de qualités. Comme style, ils allaient des simples effets plats aux genres longs jusqu'à la taille, voyants et à volant froncé de côté.



Col de fantaisie en soie et net, nouvel effet de jabot.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto.

Il y a presque autant de styles et de combinaisons de matériaux employés dans les nouveaux jabots et les cols stock qu'auparavant. Toutefois on se montre un peu plus en faveur pour les effets plissés en fine toile à mouchoir, tant en genre ordinaire qu'en genre brodé.

Ceinture élastique en satin, garnie de braid à soutache et de têtes de clous en jais. Boucle en jais.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto.

La popularité des articles de cou brodés à la main a augmenté merveilleusement et cette tendance est encore plus forte dans les lignes pour le printemps. C'est un résultat de la demande crois-

19 10

No. 174, $4.50 la doz.

No. 172 $3.00 la doz.

No. 175, $12.00 la doz.

Vous rapportera
DE PLUS GROS PROFITS,
si vous tenez les

Articles de Cou, Ceintures et Ruches

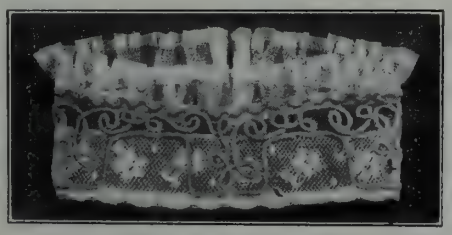
SANDERSONS

Nous manufacturons nous-mêmes ces marchandises et offrons les nouveautés absolument les plus récentes dans ces lignes.

Il y a un IMMENSE ASSORTIMENT d'Articles de Cou pour Dames en effets de Crochet Irlandais, qui ne peuvent manquer d'être les forts articles de vente de la saison. Il n'y a rien de tel que le temps présent : faites-nous donc votre demande promptement.

Ruche Cordée en combinaison de tissu d'or, plissés, "Leisse" et chiffons.

Nos voyageurs se mettent en route, cette semaine, avec notre ligne complète de dentelles, tissus pour voilettes, garnitures et broderies.



No. 173, $4.00 la doz.

Sandersons Limited
66-68 rue Wellington Ouest
Toronto, Canada.

sante pour des genres meilleurs et plus durables d'articles de cou.

On verra quelques nouveautés en couleurs dans les marchandises pour le printemps, mais la demande générale porte davantage sur le blanc et la couleur crème dans les marchandises de toutes sortes

On fait un grand usage de dentelles Valenciennes, dant quelques-uns sont d'un nouveau dessin, ressemblant beaucoup à celui des dentelles Chantilly en soie. Ces dernières seront aussi employées pour les jabots au printemps. On s'attend à ce que les cols brodés soient de nouveau en demande ainsi que les jabots à gauche. Ces jabots auront une garniture de dentelle et de toile du côté opposé, mais moins large que le matériel du côté gauche.

* * *

Les conditions du commerce des broderies sont très satisfaisantes. Les affaires s'améliorent constamment, et il y a toute raison de croire que l'approche du printemps et de l'été procurera un volume d'affaires tout-à-fait inusité.

Parmi les modèles avancés de robes-lingerie, un grand nombre sont du genre "open-work" anglais en galons, volants, médaillons et allovers. Quelques-uns des patrons à oeillets ouverts ont des oeillets extrêmement grands. D'autres sont du plus petit modèle Madeira et des divers styles intermédiaires. Les effets de dentelle sont aussi en grande faveur dans beaucoup de nouvelles combinaisons en point de Venise et en dentelle irlandaise baby.

Bien que quelques modèles Cluny soient employés, le point d'Irlande et le point de Venise sont les plus populaires. Il est probable qu'on n'a jamais vu autant de broderies Madeira. Certaines de ces marchandises sont très belles et d'un travail aussi délicat que les genres les moins chers de broderies à la main

Nouveau genre de jabot en mousseline suisse souple et Valenciennes française.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto.

Col stock en dentelle avec jabot en biais.
Modèle de Ladies' Wear, Limited, Toronto

Comme garniture des dessous en mousseline, des vêtements d'enfants, des cache-corsets, etc., les broderies Madeira seront plus populaires que jamais.

Les grands dessins en forme de roue, en bandes de galon à oeillets ouverts, font de l'effet, employés en panneaux, soit seuls, soit combinés à de la dentelle, comme garniture des plus beaux types de costumes-lingerie.

On emploie des galons à double bord, de grande largeur, sur beaucoup de costumes sous forme de bandes autour des manches et comme manchettes avec bordure en dentelle. Les costumes sont aussi garnis

Nouvelle ceinture en cuir et élastique, noire et de couleur, parsemée de têtes de clous en acier ou en jais.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto.

PHILLIPS & WRINCH, Limited

ARTICLES de TABLETTE et BIMBELOTERIE

NOS huit voyageurs sont maintenant en route avec la plus vaste ligne de Nouveautés que nous ayons jamais offerte; elle contient tout ce qu'il y a de fashionable en Ornements pour la Chevelure, Bourrelets et Rouleaux pour les Cheveux, Braids, Epingles à Braid, Boucles de Cheveux, Filets pour les Cheveux, etc.

Notre assortiment d'Epingles pour Ceintures, Epingles de Col, Epingles de Cravate, Epingles Beauty, etc., est le meilleur que nous ayons jamais produit et ne peut pas être égalé ailleurs. Il contient tout ce qu'il y a de meilleur en Argent, Vieil Argent et "Email Cloisonné." Epingles à Chapeau en Pierre Blanche, à détailler de 25c. à $5.00 chacune. Nous avons donné une attention spéciale aux marchandises à détailler à des prix populaires.

Cette vignette représente la Coiffure Dernier Genre, avec Bourrelet Turban, Braid et Epingles à Braid.

Si nos voyageurs ne vont pas vous voir, écrivez-nous directement et nous vous enverrons, frais payés d'avance, un paquet en approbation.

Nous sommes seuls agents pour les Aiguilles Meteor de Woodfield, "les Meilleures Aiguilles," les Epingles de Sûreté "Capsheaf" sans Anneau.

PHILLIPS & WRINCH, LIMITED

QUEBEC: 137 rue St-Joseph — 80 RUE BAY, TORONTO

de galons du même dessin en forme de panneaux.

Pour les volants, les bandes et les parures assorties, on fait aussi un usage considérable de dessins à jour avec effet d'ombre. Il n'y a pas de limite aux combinaisons employées dans les broderies les plus nouvelles pour chemisettes, costumes-lingerie et dessous en mousseline.

Les volants en mousseline légère anglaise, de 45 pouces de largeur, ont été un des genres qui se sont le mieux vendus pour la confection des robes-lingerie. Les nombreux dessins nouveaux en effets anglais, comprenant toute la ligne des divers genres de broderies, ont été adoptés par le commerce de détail.

Le plus grand emploi d'allovers par les manufacturiers de chemisettes aidera à créer une demande dans les magasins de détail, demande qui sera plus forte qu'auparavant.

Pour le moment il semble que la popularité des grands patrons à oeillets ouverts sera plus grande que jamais, la saison prochaine.

* * *

Toutes les semaines, les dentelles gagnent en faveur pour les modes du printemps. L'emploi des dentelles avec les broderies est prépondérant pour la garniture des nouvelles robes-lingerie. La Valenciennes domine même pour cet usage.

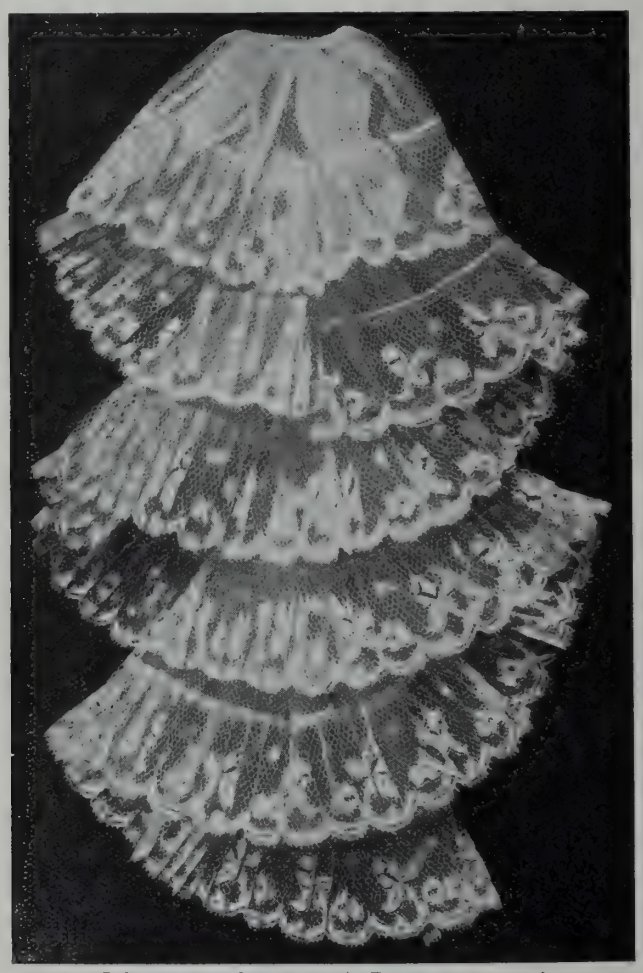
On emploie dans une grande proportion des dentelles légères pour les nouveaux costumes. La vogue des effets de draperie a causé une demande pour les dentelles en net légères, particulièrement pour les dentelles Chantilly.

Quelques robes des genres les plus chic ont des draperies en Chantilly, en Bruxelles, en filet et en point d'Alençon. En somme, on emploie toute la gamme des dentelles légères.

Les dentelles lourdes, telles que le point d'Irlande et le point de Venise, à grands dessins, ne sont pas négligées. Elles sont toujours en faveur dans les modes nouvelles. On emploie tout ce qui est compris dans la ligne des dentelles. A un point de vue commercial, on s'attend à ce que les dentelles Chantilly soient largement représentées dans les styles de printemps et d'été, à cause de leur regain de faveur auprès des couturiers français les plus renommés.

On remarque aussi la vogue nouvelle des dentelles anciennes sous forme de cols et de collets, en dentelle en fil et en dentelle Cluny, d'un blanc crème.

Le net de Bruxelles est largement employé pour les manches et les chemisettes. On emploie aussi pour cet usage des dentelles lavables, ainsi que tous les nouveaux nets octogones et orientaux



Jabot cascade en net Bretonne, garni d'une bordure en belle dentelle Valenciennes.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto.

Nouveauté marquée en fait de jabots.
Modèle de Ladies' Wear, Limited, Toronto

Blouse lingerie nouveauté en beau lawn brodé et dentelle pesante.
Modèle de Ladies' Wear, Limited, Toronto

Les Valenciennes allemandés et françaises sont employées en grandes quantités, en bandes, en bordures et en inser-

NOS nouveautés du printemps sont déjà entre les mains de nos voyageurs qui sont sur leurs routes respectives pour le voyage de placement du printemps 1910. Il est de l'intérêt de l'acheteur de les voir avant de placer sa commande. Nous garantissons livraison de tous les ordres qui leur seront confiés. Nous remercions notre nombreuse clientèle du patronage qu'elle nous a accordé, les saisons passées et nous espérons qu'elle continuera à nous favoriser à l'avenir.

J. M. ORKIN & CO.,
214 NOTRE-DAME OUEST
MONTREAL.

Pourquoi la "Marque Tiger" est plus que jamais essentielle au stock du marchand de progrès.

Toujours une ligne de valeur exceptionnelle—les sous-vêtements de la "Marque Tiger" pour 1910—auront une amélioration marquée.

Nous avons dépensé récemment une forte somme pour une nouvelle machinerie—mettant notre outillage à un point qui rend possible d'offrir **absolument la plus grande valeur en sous-vêtements sur le marché.**

Les échantillons pour 1910 sont offerts maintenant par nos voyageurs. Ne les négligez pas.

THE GALT KNITTING CO., Limited
GALT, --- ONTARIO

Ontario
J. E. McCLUNG
Toronto

Québec
P. De GRUCHY
Montréal

Provinces Maritimes
FRED. S. WHITE
St-Stephen, N. - B.

Manitoba et Ouest
GERHARDT, HANLEY, McKAY, CO., Limited
Winnipeg

tions, la véritable Valenciennes figurant principalement sur les costumes-lingerie.

On voit de plus en plus de dentelles pailletées. L'or et l'argent sont tous deux employés dans les divers nouveaux effets et dessins en couleur, en bandes, allovers

Col Hollandais nouveau modèle pour le printemps.
Modèle de Ladies' Wear, Limited, Toronto

et dentelles de garniture. On s'attend à ce que ces effets pailletés soient encore en plus grande demande, au printemps, qu'ils ne l'ont été, la saison dernière.

Toutes les nouvelles combinaisons de couleurs paraissent dans les dentelles de garniture avec paillettes, perles et verroterie, et la demande excédera forcément l'offre, particulièrement dans les dentelles de fantaisie, avec paillettes d'or. Comme la fourniture de ces marchandises est limitée, les prix devront monter.

* * *

De nouvelles garnitures exécutées avec le plus grand soin arrivent d'Europe sur le marché et sont reproduites par les manufacturiers américains. Parmi les nouveautés étrangères, on remarque surtout des motifs et des ornements d'un caractère inusité. Beaucoup de ces nouveautés sont des franges et des ornements avec pendants, des attaches ayant une boucle d'un seul côté et des simulations de crochets et de portes-d'agrafe. Ces ingénieuses petites nouveautés sont en variété presque infinie.

Chaque semaine, les manufacturiers augmentent leurs assortiments de bandes-nouveautés avec dessins en braid et broderie. Beaucoup des modèles les plus nouveaux ont un fond de net pailleté sur lequel sont des motifs en cordonnet de satin, en soutache et en beaux effets tubulaires ou cordés.

On s'attend à un grand mouvement dans les fantaisies étroites, étranges petits brimborions avec de délicates teintes, en combinaison avec du métal. Ces fantaisies sont en grande variété et désignées pour se combiner avec d'autres garnitures simples et moins ornées, telles que braids à bord droit, de modèle ordinaire Ils sont particulièrement désirables dans un magasin, car ils conviennent à un grand nombre d'usages n'exigeant pas une nuance ou une couleur exactement assortie et ayant par conséquent un champ plus étendu qu'une garniture d'une seule couleur.

Beaucoup de beaux motifs et ornements

Blouse en net nouveauté, montrant l'emploi d'un motif en dentelle pesante, et manches nouvelles avec effet de recouvrement et partie bouffante.
Modèle de Ladies' Wear, Limited, Toronto

d'un dessin nouveau sont produits par les manufacturiers américains. Parmi ceux-ci sont les attaches avec boucle d'un seul côté. On en verra beaucoup sur les costumes du printemps et les paletots séparés. Elles seront surtout en noir; mais les manufacturiers reçoivent déjà des demandes pour ces ornements en couleur. On les assortit aux nuances des étoffes du printemps et, d'après ces indications précoces, les manufacturiers produiront les assortiments de couleurs qui seront vendus plus tard aux détaillants,

Un fort intérêt continue à se manifester pour tous les effets métalliques, et les manufacturiers qui sont sûrs de leur fourniture de matière première, ont reçu des ordres considérables. Tout ce qu'on peut imaginer en fait de garniture de fantaisie est offert. On remarque un emploi considérable de couleurs en combinaison avec l'or et l'argent. La rareté des fils d'or fait que l'on désire les entrelacer avec la soie et, de cette manière, le métal disponible sera employé sur une plus grande quantité de la production de la saison.

Les braids à soutache, or et argent, sont l'objet d'ordres très forts pour livraison au printemps. Les braids étroits "président" avec bord en fil métallique, sont aussi en grande faveur. Les manufacturiers pensent que la demande pour les marchandises pailletées dépassera l'offre de beaucoup.

On promet beaucoup de nouveautés en boutons pour la nouvelle saison et, parmi les lignes étrangères, figurent de nombreuses idées extrêmes

---

Si vous ne savez pas quelque chose dites-le, et renseignez-vous afin de ne pas répondre une deuxième fois que "vous ne savez pas".

Le chiffre de vente des boutons s'élève annuellement, dans les Etats-Unis, à plus de 50 millions de dollars. Cela nous indique de quel développement les affaires de boutons sont succeptibles partout ailleurs, puisque la mode les favorise. N'importe quel magasin, petit ou grand, devrait avoir son stock très bien approvisionné, car il a été bien souvent remarqué que c'est cet article qui, dans bien des rayons, est sacrifié et où la clientèle ne trouve souvent pas un assortiment suffisant.

Col Hollandais nouveauté avec jabot pour le printemps.
Modèle de Ladies' Wear, Limited, Toronto

Parapluies Eclipse

POUR TOUS LES BESOINS

Faits dans la Manufacture de Parapluies la plus Moderne du Canada, par les Ouvriers les plus expérimentés et les plus habiles.

Groupe des modèles les plus nouveaux en fait de parapluies pour dames.

Le Parapluie "Gordon" représenté ici, est absolument le parapluie qui s'enroule le plus serré. La meilleure monture, la soie la plus fine. *Fait aussi pour Dames.*

NOTRE variété de manches est la plus complète qui existe. Toutes les dernières créations en Manches Directoire pour Parapluies de Dames, dans tous les matériaux, tels que Bois de Rose, Acajou, Ebène, Poivrier, Ivoire, Argent, Or, et les combinaisons du plus haut goût.

Comparez les valeurs du Parapluie Eclipse aux marchandises en stock et nous vous laisserons juge de la question de la commande. Nos valeurs et nos assortiments disent toute l'histoire. Procurez-vous des échantillons des lignes que vous désirez.

Envoyez dès maintenant vos ordres pour le commerce du printemps. Indiquez quantité, prix, style. Nos sélections vous plairont. Les marchandises peuvent être retournées, après examen, si elles ne sont pas satisfaisantes.

The Eclipse Umbrella Co., Limited

454, rue St-Jacques, ::: ::: ::: ::: MONTREAL.

DESCRIPTION DE CHAPEAUX MODELES

Page 14. Elégant chapeau en moire française dont la passe a une largeur de 6 1-2 à 8 pouces. La fente de la passe à droite a 2 1-2 pouces. La calotte au sommet rond est haute de 5 pouces et mesure 10 pouces en travers. Le tour de tête mesure 5 3-4 par 7 1-2 pouces. Le côté de la calotte est entouré de fine malines blanche recouverte de net d'or. Un collier exquis en paradis entoure la calotte, la tête de l'oiseau apparaissant dans la fente de la passe à droite.

Page 16. Pour un chapeau habillé de jeune fille, rien n'est plus joli qu'un chapeau en velours noir comme celui représenté par notre gravure. La forme en bougran, avec une passe large de 6 1-2 pouces, augmentant jusqu'à 7 pouces à gauche, a une calotte ronde mesurant 10 pouces en travers et 5 1-2 pouces de hauteur. Le tour de tête mesure 6 x 6 1-2 pouces. Le velours pouffe légèrement sur la passe. L'ampleur du velours drapant la calotte est retenue par des remplis en ruban messaline, de couleur bleu Alice, large de 5 1-2 pouces Une rosette placée à gauche forme la garniture.

Page 20. Gracieux bicorne mesurant 14 1-2 pouces de pointe en pointe et 10 pouees d'avant en arrière. Le tour de tête mesure 7 x 7 1-2 pouces. La passe retournée en haut et couverte de seal a 5 pouces dans sa plus grande largeur; le dessus de la calotte est en forme de losange et mesure 7 x 10 pouces; mais en travers de la petite largeur les pointes sont arrondies. Le dessus et les côtés de la calotte sont couverts d'hermine. A droite est un cabochon en dentelle d'or avec une demi-douzaine de pendants en drap d'or.

La maison Debenhams (Canada), Ltd., nous communique gracieusement les renseignements suivants qu'elle reçut de son acheteur, M. J. H. Palmer, lors de son passage à Paris.

Dans les chapeaux modèles, il y a deux grandeurs: l'une est la toque et l'autre, le grand chapeau. En ce qui concerne la forme des grands chapeaux, ils ne s'abaissent pas autant sur le visage qu'ils le faisaient la saison dernière. Ils ont des passes légèrement courbées et retournées en haut sur les côtés et en arrière. La dernière forme est celle qu'on appelle "bicorne"; cette forme est dans la ligne des chapeaux marquis.

Les matériaux employés pour les fondations, en ce qui concerne les braids, sont: Tagal, Chips, Ramie, Tresse moyenne et très grosse, Crinolines et autres braids d'un mélange fin et délicat. La Ramie est employée principalement dans la confection des turbans. Il y a aussi un fort sentiment en faveur des leghorns non finis, dans la forme en deux morceaux qui est aussi très grande.

Garnitures. — Les modèles sont bien couverts de fleurs, et cette création ne s'est développée qu'au cours des dix derniers jours. Les créations très en vue sont en lilas, petites roses, campanules, myosotis et autres mélanges et combinaisons des lignes ci-dessus, arrangées avec du feuillage On dirait que nous allons avoir une autre forte saison de fleurs et les manufacturiers reçoivent des ordres très forts de tous les côtés. Les grands chapeaux spécialement ont plusieurs douzaine de fleurs pour leur garniture.

Pour les rubans, le ruban de velours de couleur est très grandement employé ainsi que les rubans moirés et les " shot glacés ". On emploie aussi une quantité du velours ordinaire en biais, comme garniture et comme doublure pour le dessous des passes. Les fleurs qui sont si en évidence ont ramené la vogue des tulles, et, presque sur tous les chapeaux, se trouve une draperie en tulle. Pour les turbans et les toques, on voit aussi des braids crinoline, à perles et unis. Ces braids sont semblables à un tulle et larges de 18 pouces; ils font beaucoup d'effet en plis sur les turbans et les toques. Les bandeaux sont employés de nouveau en mélange de paille et de sequins, ainsi qu'en mélange de sequins et de dentelle et en effets de paille et de verroterie. Une des principales idées est une paille de ramie tout-à-fait semblable à celle présentée par MM. T. B. Vaile, cette saison.

Ornements.—Cabochons ronds et triangulaires, avec effet retombant; grandes boucles en paille et en sequins, ailes à sequins, ailes en paille, effets de rosettes de fantaisie. Dans toutes les idées ci-dessus on voit de l'or, du vieil or et de l'argent. Les nuances les plus en évidence sont les suivantes: Bleu Blériot—cette nuance figure sur la carte des couleurs de Claude Frères; c'est la première collection de bleus; cerise tournant au géranium foncé; améthyste, taupe, bleu douanier; cette dernière couleur est comprise dans les bleus de la carte du Syndicat de l'Union; vieux rose et des quantités de noirs.

* * *

L'impression générale parmi les marchands de modes en gros de Montréal est que les grands chapeaux seront en grande demande, la saison prochaine, et que, pour les costumes de dames, le vert et la couleur pourpre seront en grande faveur.

* * *

Les épingles de chapeau continuent à devenir de plus en plus grandes. Elles sont si grosses qu'elles jouent le rôle de garniture pour le chapeau moderne. Les éuingles qui seront en vogue, au printemps, auront de grosses têtes plates, carrées ou rondes. Dans nombre de cas, ces têtes seront serties d'imitations de pierres ou de brillants.

* * *

MM. Debenhams (Canada), Limited, viennent d'agrandir beaucoup leur magasin. Ils ont cinq nouveaux étages de 25 x 75 pieds et cinq étages, de 25 x 100 pieds; ils occupent ainsi entièrement les deux bâtisses portant les numéros 18 et 20 de la rue Ste-Hélène. Cette mesure était extrêmement nécessaire en raison de l'augmentation de leurs affaires et nécessitera une forte augmentation de leur personnel, qui sera à peu près le double de ce qu'il était autrefois.

Personnel

M. Alexander, acheteur de la maison S. F. McKinnon Co., nouveautés et modes en gros, partira pour New-York, à la fin de ce mois dans le but de s'assurer les derniers styles en modes et nouveautés fantaisie pour le printemps.

SOIERIES DE LYON

Nous lisons dans le "Moniteur du Tissage Mécanique des Soieries:

Ainsi que d'ordinaire à pareille époque, notre marché de l'étoffe a très peu de visiteurs, et c'est seulement dans le courant de janvier que l'on attend la venue des acheteurs de presque toutes les grandes maisons, qui donneront, alors, leurs indications et leurs premiers ordres concernant les articles de fond pour la saison d'hiver de 1910. En attendant notre Fabrique continue à recevoir des demandes dans tous les genres d'étoffes que nous mentionnons dans notre analyse du tissage. Malheureusement, la grève des ouvriers de la Teinture entrave l'expédition des commissions, dont les livraisons sont impatiemment attendues.

Le marché de la matière première a présenté un peu plus d'activité, pendant cette dernière quinzaine. Sous l'influence des bas prix et de quelques achats plus importants sur les marchés d'Extrême-Orient, les transactions sur notre place, ont été plus nombreuses, et les prix out acquis une légère plus-value. Néanmoins ce mouvement manque d'entrain, l'Amérique ne donnant pas les indices d'une reprise sérieuse de sa consommation. A Yokohama les prix ont monté de un franc. A Canton et à Shanghaï, on a enregistré aussi une hausse légère, et ces marchés ont donné quelques signes de réveil.

Dans les usines de tissage mécanique, tout l'outillage fonctionne avec la plus

grande activité pour la production, en unis et en façonnés, des mêmes articles que nous avons désignés le mois dernier.

Le Pongé uni (chaîne grège tramé schappe ou tramé coton, en 51-54 centimètres Jumelle), déjà pourvu de commissions dans les comptes de 40 à 50 dents à 2 fils, donne lieu à de nouvelles demandes de métiers, pour exécuter d'autres ordres de longue durée et accompagnés de bons prix de façon. La Taffetaline (chaîne grège tramé coton, dans les gros comptes à 1 et à 2 fils doubles) ne se tisse que très faiblement dans les basses qualités à 1 fil, et plus faiblement encore dans les qualités fortes à 2 fils doubles.

Le China est, pour le moment, délaissé. L'article pour mode, dans les comptes de 25 à 30 dents à 2 fils, réduction 80 coups, abandonne successivement tous les métiers auxquels il donnait le mouvement, et le China, dans les fortes qualités de 70 dents à 1 fil, ne paraît presque plus du dissage.

La doublure teinte en pièce (chaîne grège tramé coton, largeurs 41-46 et 51-54 centimètres Jumelle, en Satin, Sergé, Austria, Polonaise), élargit sans cesse sa fabrication, et obtient en même temps, des prix de façon avantageux pour l'usinier.

Les Armures teintes en pièce (dites Foulard), chaîne soie tramé schappe ou tramé grège: Twill; Surah; Batavia(pour robe avec impression), se fabriquent toujours avec beaucoup d'animation, et motivent de nombreux suppléments de commissions.

En Satin-Liberty (chaîne grège tramé schappe) les petites largeurs, depuis 51-54 jusqu'à 62 centimètres, lisières fixes, entretiennent encore la plus grande partie des métiers consacrés à ce genre d'étoffe; néanmoins, il s'est récemment placé quelques ordres nouveaux dans les grandes largeurs de 51-54 centimètres Jumelle.

Concernant les gros Sergés teints en pièce (de 18 à 24 lisses), pour robe, largeurs 52-54 centimètres Jumelle, la fabrication se poursuit assez régulièrement; toutefois, les demandes nouvelles n'arrivent pas en assez grand nombre pour garantir bien longtemps le fonctionnement des métiers.

Pour la Moire teinte en pièce (chaîne grège tramé laine, ou tramé coton), la saison est, maintenant terminée, et la fabrication continue, seulement, pour finir quelques commissions en Moire de belle qualité.

Le Crêpe de Chine, en diverses armures nouveautés (chaîne soie ou chaîne schappe, largeurs 110 et 120 centimètres), dans les qualités basses et moyennes, se comporte avec le même entrain que le mois passé, tandis que le Crêpe Satin (en très belle qualité), fait preuve pour l'instant, d'une défaillance de plus en plus marquée.

L'Echarpe (largeurs 60 et 120 centimètres, longueurs de 2 à 3 mètres, avec bordures), en Mousseline, Crêpe de Chine, Radium, jouit toujours d'une grande vogue, et sa fabrication prend une extension croissante, afin de répondre aux besoins de la consommation.

Le Radium (de belle qualité) fait très bonne contenance sur un grand nombre de métiers, et semble, désormais, assuré d'une longue carrière.

Le Voile uni (chaîne Grenadine tramé Grenadine) est l'objet d'une faveur grandissante, mais les livraisons de cette étoffe, instamment réclamées, sont pour le moment sensiblement ralenties. Ce retard dans la production a pour cause l'insuffisance du rendement des ateliers de moulinage, en présence du trop grand nombre des demandes à satisfaire; il faut aussi tenir compte de la forte élévation du prix des ouvraisons qui résulte de cet état de choses.

La Mousseline soie (chaîne torsion, tramé torsion) ne cesse pas de faire naître des propositions, avec de bons prix de façon, pour le tissage de commissions très importantes dans les comptes élevés de 90 à 120 dants, surtout en chaîne double tramé double. On peut noter également, en faveur des qualités légères,

Révillon Frères, Limitée

Exportateurs et Importateurs de

Nouveautés en Général

79, rue de Rivoli. - Paris.

Entrepôt Canadien :

134 et 136, rue McGill, - Montréal

Nous prenons maintenant des ordres pour livraison en Automne 1910.

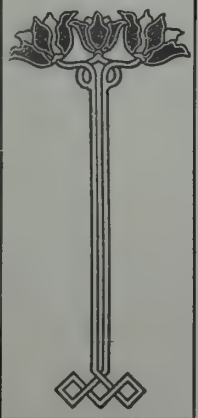
Nous sollicitons respectueusement un examen de nos nouveaux échantillons.

Larivière, Frères & Dorais

MANUFACTURIERS ET IMPORTATEURS

Agents de Manufacturiers

291 rue Craig Ouest, MONTREAL.



Agents vendeurs pour :

Montreal Waterproof Co.
Manufacturiers d'Imperméables pour Dames et Messieurs.

Fashion Right Mfg., Co.
Manteaux Haute Nouveauté, pour Dames.

Boudreau & Gaudette
Manufacturiers de Peignes de Fantaisie.

Rock Island Overall Co.
Les Meilleurs Overalls faits au Canada.

Gaudette & Freres
Manufacturiers de Sacoches et Porte-Monnaie en Cuir.

un retour de la demande qui autorise la prévision d'une hausse rapide des prix de la main-d'oeuvre, étant donné la difficulté de trouver, pour cet article, de nouveaux métiers.

En Cristalline (chaîne torsion tramé torsion), de nombreux ordres ont été placés, pendant cette dernière quinzaine, et ce tissu, d'un poids léger, étant parmi ceux qu'atteint le moins la cherté des filés coton, on croit qu'il va bénéficier d'une nouvelle saison d'affaires.

Les établissements de tissage à façon, qui ont pour spécialité l'étoffe unie de soie pure teinte en flotte, sont comme les mois précédents, régulièrement alimentés par des ordres concernant la Paillette, le Satin Merveilleux, la Messaline, les Gros Pékins et le Col-Cravate noir (largeur 67 centimètres); mais le Taffetas cuit, noir ou couleur, n'a pas encore fait sa réapparition.

La fabrication du Tussor et du Shantung (chaîne Doupion tramé Doupion, laine ou Tussah) s'est assez développée, depuis quelques semaines, dans les organisations mécaniques appartenant à des fabricants, tandis qu'elle n'entretient, qu'un très petit nombre de métier dans les usines travaillant à façon.

En ce qui regarde le Façonné, le tissage se poursuit avec une rare vigueur pour tous les genres: Façonnés teints en pièce (chaîne grège tramé grège, schappe, laine ou coton), principalement les fonds satin, de belle qualité (tout soie ou chaîne soie tramé schappe), dans les grandes largeurs ; Bengalinette ou articles Chinois; petite Brocatelle (pour les Indes) ; Façonnés divers (chaîne cuit tramé cuit) et, surtout, l'article appelé Confection (chaîne coton couleur tramé cuit); Mouchoirs au carré; Châle soie à franges; Brocade (chaîne soie, chaîne schappe, ou chaîne coton, tramé or ou argent), ainsi que les autres étoffes destinées à la consommation des pays Levantins. Les façonnés (chaîne coton tramé coton) tels que la Moirette et la Mexicaine occupent aussi très activement tous les métiers que l'on a pu mettre à leur service.

A Lyon, les petits ateliers de tissage mécanique ou à la main ont à souffrir par le fait du retard forcé de la mise en teinture occasionné par la grève, mais les métiers sont, au moins, aussi recherchés que le mois dernier pour la fabrication des articles suivants: Armures (chaîne cuit tramé cuit) en noir ou couleur ; Façonnés fond armure pour col cravate, Nouveautés pour col cravate, Mouchoir soie au carré; Echarpes (avec perles et dorure); Grand Damas à 2 et à 3 lats et broché en 90 et 108 centimètres; Etoffe fond armure, dessin Damassé (genre ancien); Velours façonné fond satin Liberty lancé or (étoffe souple); Crêpe broché or (pour exportation); Taffetas glacé; Taffetas caméléon; Côtelés glacé ou caméléon; Articles à perles; Gaze brochée; Cristal façonné; Façonné pour corset; Ceinture (chaîne or tramé couleur, largeur 18 centimètres); Matelassé; Poult de Soie (broché or et soie couleur); Façonné fond liseré; en blanc (avec aérographie); Damas à 1 et à 2 lats et broché; Façonné (sur fond Satin ou Taffetas) et broché; Mousseline dorure; Mousseline brochée or ou soie couleur. Pour le Velours tout soie au fer, uni noir ou couleur, les commissions se renouvellent sans cesse, et il est difficile de trouver assez de métiers pour les exécuter.

A la campagne, dans les ateliers à bras, le travail est encore plus sensiblement qu'à Lyon, paralysé par l'arrêt qui se produit dans la teinture, et les métiers sont, en faible partie, encore entretenus par les mêmes étoffes que le mois dernier: Rubans (chaîne grège tramé coton); Pékins (Satin et Crêpe ou Satin et Taffetas); Crêpe de Chine; Cristalline (côtelé glacé ou caméléon); Moire; Faille (pour Moire); Ecossais; Pékins (2 ou 3 rouleaux de chaîne); Taffetas Mousseline (par ou glacé); Taffetas brillant. La fabrication du velours tout soie au fer, uni noir ou couleur a toujours un grand essor.

En résumé, le tissage mécanique travaille dans des conditions satisfaisantes au point de vue de l'activité très soutenue, comme à celui des prix de façon, et cette situation paraît devoir se maintenir longtemps encore, grâce à l'arrivée incessante de nouvelles commissions dans presque tous les genres.

A Londres, le grave conflit survenu entre la Chambre des lords et la Chombre des Communes a provoqué la dissolution de cette dernière. De nouvelles élections devant avoir lieu dans le courant de janvier, les affaires sont réduites aux besoins journaliers, ainsi qu'aux ventes pour les fêtes de Noël. Quelques représentants de maisons anglaises, de passage à Lyon, ont placé de petites commissions d'essai en Impression directe et en rongeant sur Twill, Shantung et Radium, ainsi qu'un peu de Tulle nouveauté pour voilette. Ils ont aussi conclu diverses affaires sur banque, en Paillette, Merveilleux, Moire, Côtelé et Velours. Ce dernier article est toujours recherché, surtout le Miroir, dans les qualités basses et moyennes (pour mode et garniture). La faiblesse des cours de la soie, la crise politique en Angleterre, la grève des ouvriers de la teinture lyonnais, sont autant de causes qui empêchent les opérations de longue haleine. Le Voile, la Mousseline, l'Echarpe, la Polonaise en grandes largeurs (pour Doublure), le Tulle (pour Voilette) uni ou avec application de métal ou de jais (pour mode), de même que divers tissus or, sont d'une bonne vente courante. On espère encore une fructueuse saison de printemps, si les circonstances permettent de placer les ordres assez tôt pour que la Fabrique puisse livrer en temps utile. L'Impression directe semble toujours être l'article privilégié pour le printemps prochain, principalement sur Twill, Satin Liberty, Voile Ninon et différents tissus souples et légers.

A New-York, et dans les autres villes des Etats-Unis, la vente des soieries est peu satisfaisante. La Fabrique américaine continue à laisser chômer plus de la moitié de ses métiers mécaniques, et rien n'indique encore un prochain retour de son activité habituelle. Parmi les étoffes, de production lyonnaise, il s'est traité quelques affaires dans les articles suivants: Mousseline; Voile; Crêpon; Crêpe de Chine; Moire de tous genres; Côtelés (tramé laine ou tramé coton); (ces deux derniers articles sont à fin de saison). Le Velours noir ou couleur, qui se livre grandement, doit donner de bons résultats. Plusieurs représentants de grandes maisons américaines, venus visiter la place de Lyon, vont bientôt retourner aux Etats-Unis, sans avoir fait de transactions que l'on puisse signaler, à part quelques petites commissions laissées en faveur de divers tissus dorure: Gaze or; Tulle or; Mousseline or, etc. On compte que les ventes de Noël allègeront sensiblement les stocks dans les magasins de détail, aux Etats-Unis. Pour le printemps prochain, les prévisions restent bonnes concernant la Moire souple teinte en pièce (pour Jupon), le Velours (pour mode) et l'Impression directe sur Twill, Voile, Satin Liberty.

A Paris, la clientèle du détail afflue dans les Maisons de Nouveautés où la vente des soieries de la saison remporte un beau succès. Les maisons de gros, évitant pour le moment, de prendre des engagements à long terme, opèrent, comme le mois dernier, par petites commissions successives, un peu dans tous les genres. Toutefois, en ce qui regarde les tissus teints en fil, les ordres se renouvellent avec une fréquence particulière pour les suivants: Paillette; Merveilleux; Shantung exotique et lyonnais (armure grosse côte et gros grain). Dans le genre teint en pièce, la faveur s'attache surtout au Cachemire ainsi qu'à la Faille (chaîne grège tramé schappe). Pour la saison prochaine, on prévoit que la Paillette ainsi que le Merveilleux figureront encore au premier rang, parmi les articles de fond, et l'on compte sur le retour du Taffetas cuit (en grande largeur).

E. R.

D'après un rapport du vice-consul général des Etats-Unis à Yokohama, la demande pour la soie "habutai" diminue continuellement et les tisseurs de cette soie, au nombre de plus de huit mille dans l'empire du Japon, n'ont d'autre ressource que de diminuer la production. Cette diminution de la demande est attribuée à une manufacture défectueuse,

FAITS POUR
CONVENIR A

VOS BESOINS

Faire un Article est une chose.
Le bien faire est chose
tout a fait autre.

Les Tapis de Brinton

sont faits par des hommes ayant une expérience pratique, combinée à une connaissance du matériel qu'il faut pour assurer un bon service.

Ils sont fabriqués à Peterborough, Ontario, sous la surveillance d'experts, au moyen de fils anglais de choix ; ils sont égaux aux meilleures marchandises importées.

The Brinton Carpet Co.
of Canada Limited,
Peterborough, - - - Ontario.

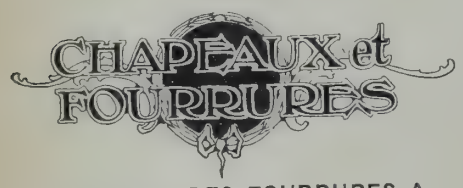
Agent de vente :
W. E. WHITEHEAD,
28, rue Wellington, Ouest
TORONTO.

Aussi TAPIS IRLANDAIS KILDARE faits à la main.

défaut que l'Association des Marchands Etrangers de Soieries en Pièces de Yokohama s'est efforcée de corriger par divers moyens, tels que l'établissement, sous le contrôle du gouvernement, de maisons d'inspection. La soie habutaï, en 1908, a produit une somme de $16,-903,760 relativement à $21,801,246 en 1904.

* * *

Les shantungs et les pongées sont les sortes de soies qui se vendent bien et qui sont mises bien en évidence dans les diverses maisons de gros, qui nous informent que ces soieries n'ont rien qui les surpasse pour les costumes de printemps et d'été.



LA VOGUE DES FOURRURES A PARIS

Une nouveauté en fourrure, par Callot, consiste en un paletot en hermine d'une longueur de 36 pouces pour lequel les queues noires sont employées comme ornement uniquement, formant une frange de glands partant des boutons qui servent à fermer le paletot en avant et à gauche.

Ce paletot est coupé à bords légèrement fuyants à partir de la taille; les coins sont arrondis et la fourrure cousue de telle sorte que le paletot semble avoir des pièces séparées aux hanches. C'est une des plus belles nouveautés en fourrure de la saison.

La vogue du chinchilla ressemble presque à un engouement. Des paletots exquis de grande longueur de cette fourrure, dont les peaux sont joliment assemblées de manière à former un modèle unique, sont portés par les personnes qui cherchent à avoir les dernières modes.

Dorgeri, une des actrices du Théâtre Michel, porte un magnifique paletot en chinchilla fait par Paquin. Ce manteau est très ample dans le dos et coulissé de manière à former un pouf près du coude-pied; le reste étant formé d'une bande ou volant en fourrure. Par-dessus le plissé est une peau de renard argenté maintenue à chaque extrémité par une rosette grise et cerise. Le collet et les manchettes sont aussi en cette peau coûteuse de renard argenté.

L'hermine est en grande faveur cet river. La toilette habillée d'après-midi — toilette portée sans paletot—est presque invariablement complétée par une écharpe longue, large et plate en hermine. Ces écharpes sont fréquemment portées sans manchon et sont réellement plus artistiques de cette manière qu'avec un manchon.

Des bandes et des noeuds d'hermine sur les chapeaux sont très élégants et en outre seyent très bien. Ils conviennent excessivement bien à la mode actuelle de blanc et de noir. Des pointes d'hermine sur fourrure de couleur sombre sont très en faveur. Une belle garniture en broadtail avec une pièce d'hermine autour du cou a aussi une bordure en hermine pour le manchon. Beaucoup d'écharpes en fourrure de couleur foncée sont doublées d'hermine; l'effet est exceessivement élégant.

Gruenwald offre un manteau Eton très attrayant en zibeline. C'est le paletot court du genre le plus extrême qu'on ait encore vu. Un paletot semblable au modèle de Gruenwald a été récemment remarqué au Carlton. Ce paletot était en zibeline, de forme Eton; mais le dos s'étendait pour former une large basque tombant à quatre pouces au-dessous de la taille. Ces modèles sont probablement les précurseurs de paletots en fourrure plus courts prédits pour l'année prochaine.

S'ils sont adoptés généralement, il y aura un changement marqué par rapport à la peau de seal imitée qui a été employée si généralement pendant les trois dernières années. Avec des paletots plus courts les fourrures à bon marché seront condamnées et on adoptera les fourrures plus coûteuses.

Une note très attrayante dans la mode des fourrures, cet hiver, est l'emploi de doublures de velours d'une nuance brillante. Une écharpe et un manchon en broadtail moiré ont une doublure d'une nuance bleue, connue sous le nom de bleu de roi. L'hermine est souvent doublée des magnifiques brochés de la saison, en teintes rose, lavande et bleue.

Le skunk est, naturellement, la fourrure populaire de la saison. Cette fourrure est loin d'être à bon marché et il n'est pas probable qu'elle devienne commune. De longues bandes de skunk ornent un grand nombre de beaux paletots en velours, et on emploie des bandes étroites pour garnir les robes élégantes d'après-midi en velours. Des bandes encore plus étroites ornent les toilettes du soir.

LE MARCHE DES FOURRURES

M. R. Weiller, gérant du consulat général de France à Moscou, nous donne des renseignements du plus haut intérêt sur le marché russe des fourrures et pelleteries, notamment de l'astrakan, dit la "Confection Française".

En comparant les résultats de la foire de Nijny-Novgorod de cette année avec ceux de l'année dernière, on constate une hausse sensible de presque toutes les fourrures.

L'article de beaucoup le plus important du marché des fourrures est l'astrakan. On en a récolté, cette année, 1 million 400,000 peaux; l'année précédente on en comptait 1,700,000.

On a constaté une certaine indécision des acheteurs de l'étranger parce que, paraît-il, ils n'étaient pas très fixés sur la prochaine mode des manteaux de dames. Ainsi, l'année dernière, la mode étant aux longs manteaux de fourrure, l'astrakan se trouvait être trop cher et aussi trop lourd. Toutefois, depuis quelque temps, l'astrakan est très demandé sur le marché international; aussi, les prix se sont-ils élevés sensiblement. C'est ce qui a donné l'idée de faire des essais d'élevage du mouton de Boukhara dans différents pays et notamment en Amérique. Pour le moment, les résultats sont négatifs, car partout le Boukharie dégénère vite en mouton ordinaire. On a toutefois pensé à faire encore des essais en Afrique et, dans ce but, plusieurs convois de moutons ont été envoyés au printemps dernier. Il est évident que les marchands de Moscou s'intéressent beaucoup à ce dernier essai car, si cela réussissait, le marché de peaux d'astrakan en Russie serait fortement réduit.

On parle beaucoup aussi de la visite en Boukharie par le propriétaire de la principale maison de fourrures de Leipzig au moment de l'achat d'astrakan de la dernière saison. Cette visite est d'autant plus significative que cette maison recherche depuis déjà quelques années à organiser l'achat d'astrakan sur place en évitant l'intermédiaire de la foire de Nijny. Jusqu'à présent, cela n'a pas eu de résultat car, à la première nouvelle de l'apparition des acheteurs de Leipzig, les Boukhares, supposant que c'était par manque de marchandise que ces commerçants se dérangeaient, haussaient immédiatement leurs prix d'une façon tout à fait arbitraire. Les visites des représentants des maisons de Leipzig dans le pays de l'astrakan attirent sérieusement l'attention des maisons intéressées de Moscou, car si l'on parvenait à organiser l'achat de cette fourrure sur place, beaucoup de ces maisons perdraient un article très avantageux et l'intermédiaire de la Russie deviendrait absolument inutile.

Plusieurs banques, du reste, s'efforcent de conserver aux maisons russes leur qualité de commissionnaires en astrakan; elles les commanditent en leur faisant des avances de fonds sur les marchandises achetées.

Il est intéressant, d'autre part, de signaler que les essais d'imitation de fourrures sont restés jusqu'à présent infructueux.

Quelques fabricants ont cherché à imiter l'astrakan avec des tissus de laine ; cela n'a pas donné de résultats appréciables, quoique cette imitation ait parfois été très bonne.

M. D. M. Kerr, voyageur pour la mai-

Barker & Moody, Limited.

LEEDS, ANGLETERRE.

Gilets Paddock

Genre Tailleur, toute grandeur, tout style, toute qualité, tout prix. . . . . .

Nouveautés Anglaises dernier genre en Gilets de Fantaisie pour le Printemps. .

AGENTS:

Geo. Giroux & Co.

207 rue St. Jacques,

MONTREAL.

Sous-Vêtements

MARQUE HEALTH

Pour le printemps 1910, nous vendrons les sous-vêtements MARQUE HEALTH, expédiés et chargés directement de la manufacture.

Nous sommes en mesure de vous offrir de meilleures valeurs que tout autre manufacturier du Canada.

Il vous sera profitable de voir nos échantillons avant de placer vos ordres pour le printemps.

SEULS AGENTS DE VENTE

Greenshields Limited

MONTREAL.

COIFFURA "TIDY-WEAR"

PATENTED REGISTERED

FRINGE NETS

LES SEULS s'ajustant parfaitement, en reels cheveux humains. FILETS

NOTE THE TIGHT HAIR

Les seuls filets invisibles tenant bien les cheveux en conservant les effets gracieux de la coiffure, la douceur et la regularité des traits.

Exigez les filets "Tidy-Wear" avec les *cheveux tendus* au bas du filet.

5 Tailles	R20	R22	R23	R24	R26	10 N ances
	Moyen	Grand	Extra Grand	Couvre-tête	Fine Maille	

ROSENWALD FRERES, Fabricants

LONDRES, PARIS, VIENNE

SPÉCIALITÉ: Filets Cheveux, Crépons divers, Rouleaux, etc.

Seuls représentants au Canada: DIECKERHOFF, RAFFLOER & CIE, Ltd.

Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto.

525 rue St-Paul Montréal.

Marchandises de Qualité

Faites par **The Goderich Knitting Company**

Nous fournissons une marque de Bonneterie et de Mitaines de la qualité absolument la meilleure. Nous sommes prompts et soigneux dans l'exécution des ordres et notre but est de faire de vos relations avec nous un plaisir pour vous.

"La Marque Maple Leaf" de Bonneterie et de Mitaines.

Nous sommes en bonne position pour exécuter les ordres de réassortiment pour livraison en automne.

GODERICH KNITTING CO., Limited

GODERICH, ONT.

Agents de Vente:

J. E. McClung, Toronto, pour Ontario.

Fred. S. White, St-Stephen, N. B., pour les Provinces Maritimes.

Gerhardt, Hanley, McKay Co., Limited, Winnipeg, Man., pour l'Ouest.

A. L. Gilpin, Montréal, P. Q., pour Québec.

son Boulter, Waugh & Co., fourrures en gros, eut une agréable surprise, quand ses patrons, la veille de son départ pour entrer dans la maison Mathews, Stewart & Armstrong, Limited, lui offrirent un sac de voyage en peau de morse noire, avec monture en argent et inscription appropriée, en reconnaissance de ses longs et loyaux services. M. Kerr, travaillait pour cette firme depuis près de trente-huit ans. M. Boulter, chef de la firme, fit la présentation du cadeau et parla en termes élogieux de M. Kerr ; celui-ci fit une réponse de circonstance.

* * *

Bientôt les marchands détaillants s'intéresseront aux fourrures pour la saison prochaine. On peut dire qu'en raison du retour de la prospérité, la demande pour les fourrures augmente constamment, bien que l'offre ne soit pas à la hauteur de la demande. Aussi les prix des fourrures, la saison prochaine, seront avancés considérablement et les marchands feraient bien de conserver pour une autre saison tous les vêtements en fourrure qu'ils peuvent avoir en stock, plutôt que de les sacrifier, comme cela a lieu généralement à cette époque de l'année.

* * *

La saison des chapeaux de printemps approche rapidement et il y a déjà eu plusieurs demandes pour expédition de bonne heure. La saison de l'automne dernier a dégarni les stocks de chapeaux et de casquettes, et les marchands qui n'ont pas encore pourvu à la demande probable feraient bien de s'approvisionner aussitôt que possible, car les manufacturiers, dans toutes les lignes de marchandises, devront produire à leur pleine capacité. si les perspectives actuelles se réalisent.

MM. Swift, Copland & Co., déclarent que le chapeau "Royalty" se vend beaucoup,, cette saison, et que les chapeaux durs et mous se vendent facilement. Ils désirent informer le commerce que leurs voyageurs auront entre leurs mains les fourrures de la prochaine saison, vers le 1er mars.

La compagnie Dr. Jaeger's Sanitary Wollen System, Limited, va faire bientôt une innovation: elle offrira aux commerçants de langue française des catalogues et des listes de prix imprimés en Français. M. Patterson, gérant local de la compagnie, a confiance que cette innovation sera appréciée des commerçants, car elle sera d'une grande commodité pour ceux qui ne comprennent pas la langue anglaise.

OXFORD KNITTING CO.

On annonce que des capitalistes de Montréal, parmi lesquels MM. J. N. Greenshields, C. R. Whitehead et autres qui contrôlent la Shawinigan Cotton Company et qui exploitent des entreprises considérables à Shawinigan Falls, Trois-Rivières et autres centres dans la province de Québec, viennent d'acquérir le capital-actions de la Oxford Knitting Company pour $50,000, payant $150 par part. La Oxford Knitting Company fut montée il y a trois ans par des gens de la localité, qui en ont retiré de gros dividendes. M. K. Harvey, qui a été Directeur Gérant a été nommé Gérant Général par les capitalistes de Montréal pour le département des articles tricotés, a un salaire très élevé et M. Wm. Barraclough, Secrétaire-Trésorier, devient gérant des fabriques locales. M. Harvey qui a la réputation d'être un gérant de fabriques à tricoter des plus entreprenants au Canada, demeurera à Woodstock pendant un an. On espère que par l'addition des nouvelles machines, on triplera la production de la manufacture. Le personnel ouvrier qui se compose de près de cent mains s'accroîtra à deux cents mains aussitôt que les nouvelles machines seront installées.

Cette année, la récolte du coton dans l'Inde est estimée à 85 pour cent d'une récolte normale. La production totale s'élève à 379,000 balles de 400 livres chacune, donnant une balance disponible pour l'exportation de 134,000,000 de livres.

* * *

Pour le commerce du printemps, les magasins de détail de tout le pays poussent la vente de toutes sortes de toiles d'art, nappes et serviettes de table, et font de forts achats dans ces lignes. Le commerce de Noël en mouchoirs a été considérable, non seulement pour les lignes ordinaires, mais aussi pour les mouchoirs de fantaisie et dispendieux.

* * *

La manufacture de la Dominion Textile Company à Kingston, qui, depuis quelques mois ne fonctionnait que les trois-quarts de son temps régulier, a repris son travail à plein temps, le 17 janvier.

* * *

Dans tous les principaux marchés d'Angleterre, on rapporte que le ton est bon, et que les prix vont probablement durcir. En raison des élections générales dans le Lancashire, centre de l'industrie du tissage et de la filature du coton, on ne peut pas considérer les prix comme stationnaires, bien que la dissolution du Gouvernement Asquith et la participation à la lutte électorale des principaux membres du Coton Exchange de Liverpool et de Manchester, n'aient pas eu un effet aussi important que d'habitude.

Le bonus promis sur le coton cultivé par le Comte de Crewe et l'assurance donnée par M. Balfour aux Unionistes, a diminué l'alarme causée à la fin de l'année par la limitation de la production de la matière première.

La James M. Purvis Co., de Toronto, a été incorporée pour manufacturer et vendre: coton, feutre, coton en feuilles pour couvre-pieds piqués, coton pour chirurgiens, jute, matelas et fournitures pour matelas. Les directeurs provisoires de la compagnie sont MM. J. M. Purvis, Etta J. Purvis et Henry Devitt.

Le commerce des gants est florissant en ce moment. Les couleurs blanche et noire sont les principales qui se sont vendues pour Noël.

Ce qu'il y a de curieux à ce sujet. c'est qu'il y a un an, tous les gants vendus à cette époque étaient bruns et de couleur tan. Pour le printemps, les gants de peau tan avec de grosses piqûres sur le dos seront à la mode, pour les femmes et pour les hommes.

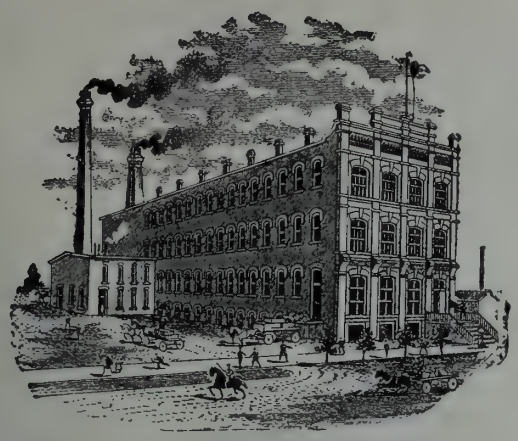
Les gants doublés en fourrure n'ont pas eu une forte vente jusqu'à présent, cet hiver, en raison de la température modérée que nous avons eue. On observera sans doute que le public abandonne peu à peu les gants doublés en fourrure avec les toilettes habillées et tourne son attention vers les gants doublés en soie, et rien de plus pesant.

Les marchands de gants en gros nous informent que le commerie des gants prend un nouvel essor, car beaucoup d'entre eux ont dû augmenter leur personnel de voyageurs au cours des six derniers mois.

La Standard Shirt Co. nous informe que les affaires reprennent rapidement et qu'elle a confiance que les temps durs sont bien finis. Cette compagnie a dû augmenter grandement son personnel, à cause de l'augmentation rapide des affaires.

MM. E. O. Barrette et Cie, agents à montréal de la maison J. & J. Cash, Limited, nous rapportent que la demande pour les cravates "Tubular" est excellente, tant pour les cravates en soie et en popeline que pour les cravates en coton.

J. Y. SHANTZ. D. B. SHANTZ.



MANUFACTURIERS DE

Belles Lignes de Boutons

IVOIRE, CORNE, NACRE, PEARLETTE.

Toutes les principales maisons de gros du Canada tiennent nos marchandises, ainsi que les principales maisons de boutons des Etats-Unis qui reconnaissent que nos marchandises sont les mieux fabriquées sur le continent.

The Jacob Y. Shantz & Son, Co. Limited.
BERLIN, ONTARIO.

Manufactures: Berlin, Ont.; Buffalo, N.Y.
Entrepot: Chicago, Ill.

Gants de Peau de PEWNY

Voici la marque de Commerce.

¶ Nous avons en stock une belle ligne de Gants

Mocha, Cape, Chevreau, Suède

non doublés, doublés en Soie, doublés en Laine, Doublés en Fourrure, pour Hommes, Femmes et Enfants, à prix modérés pour le Commerce de Noel.

Promptes Expéditions.

Greenshields Limited, Montréal

Recherchez cette Etiquette sur les Marchandises Tricotées Que vous Achetez.

La Marque Maple Leaf

est tenue par toutes les meilleures maisons de gros.

Tout Laine. **Le Style No. 64, vêtement tout laine, ne peut pas être égalé.** Irrétrécissable.

Les ordres reçus par l'intermédiaire du voyageur ou par la poste reçoivent une prompte attention.

Thomas Waterhouse & Co., Limited.
INGERSOLL, ONTARIO.

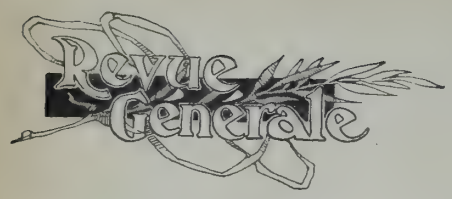
Agents:
W. M. ANGUS & CO., - - - TORONTO. ONT.
FRANK W. NELLIS, - - - MONTREAL. P. Q.

Marque Rooster.

Si vous désirez les marchandises les plus nouvelles pour l'été, adressez-vous à nous.

Pantalons en flanelle.
Pantalons en Coutil.
Costumes en flanelle, a demi-doublés— 2 morceaux.
Chemises Négligées, etc.

Robert C. Wilkins Co., Limited, Montréal.
Overalls, Pantalons, Chemises, Coats Blancs.



LA SITUATION

Le mois de janvier est généralement mauvais pour les affaires, car il se trouve entre deux saisons; mais cette année, le mois de janvier fait exception à la règle, les maisons de nouveautés en gros vendant plus tôt que d'habitude une grande quantité de leurs marchandises de printemps.

Les marchands détaillants ont peu de stock en magasin, ce qui indique qu'une grande activité règnera dans le commerce des nouveautés pendant les deux ou trois mois prochains.

Les marchands en gros de Montréal disent que les affaires ont été très bonnes, l'année dernière, bien meilleures qu'en 1908, et ils s'attendent à une forte augmentation en 1910. Il y a une forte demande pour les couleurs claires et, dans les tweeds, les étoffes rayées en diagonale se sont très bien vendues.

Les prix des principaux articles de vente courante restent fermes, surtout ceux des cotonnades; mais il est question d'augmentations de prix.

Dans les soieries de couleur claire, les affaires sont très actives; certaines maisons vendent ces marchandises plus rapidement qu'elles ne peuvent les importer. C'est un bon signe pour le commerce du printemps et de l'été, et cela indique que les affaires, cette année, surpasseront de beaucoup celles de l'année dernière.

Tout indique le retour de la blouse séparée, et il est possible que les blouses lingerie soient dispendieuses, car il y a une tendance à favoriser ces blouses.

Quelques marchands de gros offrent de nombreux modèles différents garnis d'une combinaison de broderie et de remplis de diverses grandeurs. Beaucoup de manufacturiers pensent que la manche longue aura beaucoup de vogue au début du printemps, tandis que la manche de grandeur trois-quarts sera en évidence vers la fin de la saison; naturellement avec les blouses habillées, la manche courte sera très recherchée.

Les nouvelles blouses auront une quantité de garnitures, comprenant des empiècements en broderie à la main, de la dentelle Cluny, ou de la dentelle Valenciennes. Les blouses en voile seront très en vogue cette saison, ainsi que celles en soie souple de Chine et du Japon.

* * *

MM. W. R. Brock Co., nous informent que leurs affaires ont été exceptionnellement bonnes, l'années dernière, et que celles de l'automne, ont grandement surpassé les affaires qu'ils avaient faites à la même époque, il y a un an.

Personnel

M. H. S. Albright, acheteur pour la maison W. R. Brock Co., partira à la fin de ce mois pour l'Europe, où il visitera tous les principaux centres pour les nouveautés, y compris Paris, Berlin et Londres. M. Albright fait annuellement deux voyages en Europe, l'un en hiver et l'autre au milieu de l'été.

— M. Paulet, de la maison A. Racine & Cie, s'est embarqué le 14 sur "l'Empress of Britain", en route pour l'Ecosse, l'Irlande, l'Angleterre, la France, la Suisse et la Belgique, où il fera d'importants achats en fait d'étoffes à robes, tweeds, soie, etc. M. Paulet sera de retour au pays vers la deuxième semaine de mars.

—M. W. C. McIntosh, voyageur Canadien en fourrures bien connu, après avoir représenté pendant un an MM. B. M. Silver & Co. dans les provinces d'Ontario et de Québec, a quitté cette firme pour retourner chez MM. Paquette & Co., de Québec. M. McIntosh a représenté autrefois la maison Paquette & Co. pendant treize ans, et il est à souhaiter qu'il obtienne avec cette firme le même succès qu'autrefois.

—M. Geo. B. Fraser, gérant à Montréal du "Dry Goods Review" pendant de longues années, est tout récemment devenu co-propriétaire du "Dry Goods Record". Nous lui souhaitons le plus grand succès dans sa nouvelle entreprise.

LES RAISONS D'UN ABANDON

Nous traduisons de notre confrère, "The Inland Grocer" de Cleveland et Chicago, les lignes qui vont suivre. Nous sommes assurés qu'elles ne manqueront pas d'intérêt pour nos lecteurs.

Trois raisons importantes sont données par le propriétaire d'un magasin à départements pour se débarrasser de son département d'épicerie.

Premièrement, il ne veut pas vendre à crédit, comme le font la plupart de ses concurrents; deuxièmement, il trouve que la livraison des épiceries par petits lots est trop coûteuse; troisièmement, les profits que procure la vente des épiceries sont trop faibles.

Il tient de nombreuses lignes de marchandises: nouveautés, mercerie, articles de maison, quincaillerie, ameublements et autres. Ce propriétaire trouve que le système de vente à crédit existant dans la plupart des épiceries est trop libéral — un trop grand nombre de détaillants assument des risques en accordant du crédit sans prendre d'informations sur la solvabilité du débiteur.

La livraison des marchandises est trop coûteuse sans nécessité pour tout marchand qui ne systématise pas ses livraisons et n'adopte pas des règlements stricts par lesquels les commandes à livrer dans une certaine localité doivent parvenir au magasin en temps voulu pour faire partie de la tournée régulière du livreur.

Les prix de vente donnent une marge de profits trop étroite pour diverses raisons, parmi lesquelles il en est une, et non des moins importantes—le manque d'exactitude pour beaucoup de marchands dans le calcul de leurs dépenses. C'est-à-dire qu'un marchand qui achète pour $1 de marchandises et qui les revend $1.20, estime souvent avoir fait 20 pour cent de profit; ce mauvais calcul fait de lui un pauvre concurrent. Son profit brut réel est, dans ce cas, de 16⅔ pour cent, et son profit net est probablement nul.

Tout cela a déjà été dit; mais on peut le répéter jusqu'à ce que les hommes neufs dans le commerce l'aient appris.

UN HOMME QUI FAIT SON CHEMIN

Du "Canadian Courier", 15 janvier 1910:

Une élection intéressante aura lieu, la semaine prochaine à Montréal, pour la présidence de la Chambre de Commerce, la principale organisation commerciale Canadienne-Française du Dominion. Un des candidats est M. O. S. Perrault, qui serait un digne successeur de M. Préfontaine, lequel a dirigé avec tant de succès les affaires de l'Association, l'année dernière. M. Perrault est un homme aux vues larges, à l'esprit entreprenant et attirant. Il a fait son chemin de la position de commis d'épicerie jusqu'à celle de capitaliste éminent. Il naquit en 1869 à Vaucluse, l'Assomption et, à l'âge de vingt ans, entra dans l'épicerie de MM. Dufresne & Mongenais. Après être resté sept ans dans les plus grandes épiceries de Montréal, il entra au service de la Imperial Tobacco Co., où il est resté depuis. Il est maintenant directeur gérant de cette compagnie, la plus importante de son espèce dans le Dominion.

En outre, il est vice-président de la National Snuff Co., et un des forts actionnaires de la nouvelle compagnie Quebec Light & Power. Son plus grand succès est peut-être de s'être assuré de bonne heure des intérêts dans les dépôts d'asbeste de Black Lake. Quand ces dépôts furent vendus à la compagnie récemment formée, M. Perrault devint un de ses plus forts actionnaires. Dans cette transaction, il aurait fait, dit-on, un profit considérable. Dans cette entreprise, il était associé avec MM. J. N. Greenshields, J. C. McCuaig et Rodolphe Forget. Il est membre de la Chambre de Commerce depuis un certain nombre d'an-

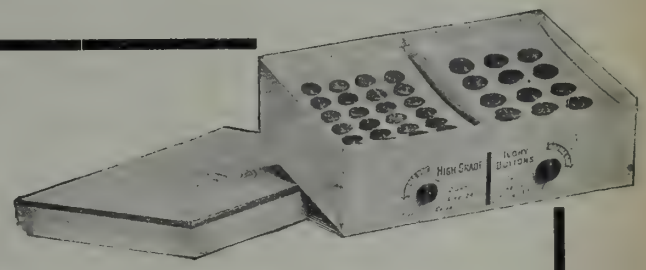
Vous serez tenté de doubler vos ordres pour notre ligne de vetements "Quiet Elegance" et "'Twere best done quickly"

DE L'EST A L'OUEST
ILS SE VENDENT!
ILS SE VENDENT!

WATT & SHAPIRO M'FG. CO.

507, rue St-Paul, - - - MONTREAL, Canada

Nous sommes des Spécialistes en BOUTONS



et nous sommes à même d'exécuter promptement vos ordres dans les lignes suivantes :

BOUTONS EN IVOIRE—pour Hommes et Dames.
BOUTONS EN NACRE—de fantaisie et ordinaires.
BOUTONS COUVERTS—Crochet, etc.
BOUTONS EN METAL—Tous les modèles.

Nos modèles exclusifs et spéciaux en Ivoire et en Nacre ont des trous aux bords bien faits et sont empaquetés dans nos fameuses BOITES DOUBLES.

Nous sollicitons vos demandes.

Merchants Button Company, - Waterloo, Ont.

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

"NORTH STAR" "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.
JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.

A O. MORIN & CIE
Importateurs en Gros
de Nouveautés : : :
8 RUE STE-HELENE - MONTREAL

Bas et Chaussettes Importés ainsi que de Notre Propre Fabrication. Spécialité de Broderies et Dentelles de toutes provenances.

Nous recevons constamment de nouveaux dessins et nous sommes, par conséquent, en mesure d'offrir les dernières créations.

VOYEZ LES ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS

nées et il y a fait entrer plus de nouveaux membres qu'aucun autre isolément. Le nombre des membres de la Chambre est actuellement de 1400. Que M. Perrault soit élu ou non, c'est un homme dont le public entendra parler dans l'avenir.

L'INDUSTRIE DE LA LAINE AU CANADA

A une réunion de la Société des Industries Chimiques, tenue au St. Lawrence Hall, M. J. I. Murray, de Toronto, parla aux membres présents des possibilités de développer l'industrie de la laine au Canada. Il fit allusion à la dernière exposition de Chicago, où le premier prix fut décerné aux moutons canadiens, et il déclara que la laine canadienne était de qualité supérieure pour la confection des vêtements et des lainages de toute description. Il exprima ses regrets que les fermiers de l'Ouest abandonnent leurs troupeaux pour consacrer tout leur temps à la culture du blé et dit que si l'on ne mettait un terme à cet état de choses, le pays éprouverait une sérieuse perte. Chaque citoyen de ce pays est un fort consommateur de lainages, et si ces marchandises ne sont pas produites dans le pays, l'importation actuelle d'étoffes coûteuses et, en de nombreux cas, en "shoddy", continuera à avoir lieu. Ce "shoddy" est fait en grande partie au moyen de vieux chiffons, mais avec tant d'habileté qu'un expert seul peut le distinguer d'une étoffe faite de laine neuve. Toutefois la ressemblance n'est qu'apparente, et la qualité de durée de la vraie laine manque à ces tissus. Des mesures devraient être prises, continua l'orateur, pour arrêter la fraude qui consiste à imposer du "shoddy" au public, de même que des mesures ont été prises pour enrayer la fraude dans d'autres branches de marchandises manufacturées. Pour faire face à la concurrence des marchés étrangers, dont on laisse les marchandises entrer dans le pays sans inspection convenable, des maisons canadiennes durent suivre le mouvement en fabriquant du drap avec des chiffons, ou bien fermer leurs portes. L'industrie de la laine se trouva donc en état de grande infériorité et a beaucoup décliné au cours de ces récentes années. En 1881, il y avait, au Canada, 439 établissements de cardage et de foulonnage et 1,281 manufactures de lainages. Aujourd'hui ces nombres sont tombés à 81 et 129 respectivement, tandis que la valeur de la production a diminué de $1,495,000 à $73,847 et de $11,113,000 à $5,764,000 dans les deux cas.

Pour placer l'industrie de la laine sur le pied que son importance demande, M. Murray suggère que le gouvernement établisse des hangars où toute la laine pourrait être rassemblée et où l'on paierait les fermiers, que les taux des chemins de fer soient fixés et d'autres facilités fournies de manière à permettre aux manufacturiers de placer des capitaux dans cette industrie et de faire de celle-ci une industrie importante dans toutes les parties du pays.

LA CRETONNE DANS L'ART DECORATIF

Comme son nom l'indique, la cretonne est d'origine française, bien qu'aujourd'hui on la fabrique dans d'autres pays. Les perfectionnements dans le dessin, de cette étoffe, de même que ses nouvelles applications lui ont créé une immense popularité. La demande pour cet article est énorme; la cretonne est d'une utilité générale pour les besoins du ménage: on l'emploie pour dessus de fauteuils, de sofas, de boîtes, pour rideaux, etc. Il arrive souvent que l'on fabrique des papiers peints aux mêmes couleurs et dont les dessins s'harmonisent avec des combinaisons décoratives. Pour la maison de campagne, il n'y a rien de plus convenable au point de vue de l'effet décoratif. La cretonne qui a obtenu une telle faveur dans le public, est généralement d'un tissu solide et durable, malgré qu'elle soit en coton, et, sous ce rapport, elle est préférable à la perse. On donne à cette étoffe une grande variété de finis et de tissages, tels que crêpe, plissés, unis, etc. On emploie les tissus à dessins pour donner de la richesse et de la douceur aux impressions. Les usages de la cretonne sont extrêmement variés; la cretonne est donc aussi indispensable à la ménagère qu'au tapissier, car elle figure dans les demeures les plus somptueuses et dans les habitations modestes. On admettra que de nos jours les arts décoratifs sont un peu éclectiques, car le choix se porte sur les nombreuses idées décoratives du passé et du présent. En ce qui concerne la cretonne, il est difficile de dire quels sont les modèles les plus populaires, bien que les motifs floraux semblent avoir la préférence. Les dessins les plus en vogue dans ce genre sont ceux de Marie-Antoinette, avec des rubans et des fleurs; les genres Louis XIV, Louis XV et Louis XVI; ainsi que ceux des périodes Anglaises. Les arts et métiers sont aussi représentés par des dessins conventionnels appropriés. Parmi les dessins les plus populaires dans les cretonnes actuelles, on remarque de nombreux modèles à rayures.

Les innombrables variétés de dessins à rayures s'harmonisent avec les tapisseries actuellement à la mode.

Les rayures peuvent être simples, les dessins peuvent comporter des fleurs ou bien porter l'empreinte d'une époque, telle que l'époque Empire, l'époque Louis XVI, l'époque Adams, etc. Il n'y a rien qui produise un meilleur effet que cette étoffe qui s'harmonise aux encadrements des portes et fenêtres et complète leurs contours nus.

C'est chose admise par les fabricants de papier peint et de tapisseries du même modèle ou du même coloris assorti. Les nuances employées sont presque infinies.

CALENDRIER

Nous accusons réception avec remerciements du calendrier de la Schofield Woollen Co., Limited, d'Oshawa, Ont., les manufacturiers des sous-vêtements irrétrécissables pour hommes de la marque "St. George."

Un nouvel article que nous croyons d'une vente facile est un petit appareil très simple destiné à empêcher les blouses de remonter dans le dos et les jupes de tomber sous la taille. Ce fixe-blouse n'a pas de pointes, ce qui évite les déchirures, mais il n'en maintient pas moins les blouses et les jupes à la ceinture d'une telle façon qu'elles n'en peuvent plus bouger. Il permet d'être toujours habillée correctement et nous avons tout lieu de supposer que les clientes s'y intéresseront, surtout si la vendeuse peut leur démontrer en en portant elle-même, tous les avantages de ce petit appareil. Il faut prêcher d'exemple!

L'Association des Manufacturiers Canadiens craint une pénurie de main- d'oeuvre l'année prochaine. Parmi les 463 manufacturiers qui ont répondu à une demande de renseignements faite par l'association, 156 ont répondu en demandant plus d'aide.

Ces 156 manufacturiers disent qu'ils ont besoin de 5,962 employés, dont 2,254 employés mâles et 3,708 employés du sexe féminin. Sur ces 156 manufacturiers qui ont besoin de main-d'oeuvre, un est en Colombie Anglaise, quatre sont au Manitoba, deux dans le Nouveau-Brunswick, trois en Nouvelle-Ecosse, trente dans la Province de Québec et cent seize en Ontario. Sur les employés demandés, il en faudrait 150 dans la Colombie Anglaise. 42 dans le Manitoba, 20 dans le Nouveau-Brunswick, 32 en Nouvelle-Ecosse, 2,216 dans la province de Québec, et 2,502 en Ontario.

En Ontario, la liste des manufactures qui demandent le plus grand nombre d'employés comprend les lignes suivantes: meubles, lingerie, chaussures, reliure, lainages, colle, poêles, boiseries, articles tricotés, radiateurs, voitures, biscuits, cordages, pianos, vêtements, ouvrages en broche, harnais, boîtes en carton, parapluies, verre, chapeaux, savon, automobiles, imprimerie. On a besoin aussi de mouleurs, de machinistes et d'ouvriers en laiton.

LINOLÉUM!

IMPRIMÉ ET UNI

En largeurs de 2 et 4 verges. Cinq qualités: A, B, C, D et E. Une collection splendide de dessins originaux et artistiques est offerte. La Qualité de ce linoléum est égale à celle de tout autre, et les Prix sont corrects.

Fait au Canada par des Ouvriers Canadiens pour les Canadiens.

En favorisant les industries du pays, vous conservez l'argent au pays et, ainsi vos propres affaires en bénéficient.

PRÉLART!

Pour Plancher—2 Qualités dans toutes les largeurs courantes.
Toile Cirée pour Table—largeurs de 1¼ et 1½ verges.

Ces marchandises n'ont pas besoin de longs commentaires. Elles sont connues d'un océan à l'autre pour leur valeur indiscutable et, durant les 30 dernières années, la demande dont elles ont été l'objet, est la meilleure preuve que ces marchandises ne peuvent pas être surpassées.

NOUS MANUFACTURONS AUSSI:

Prélart Emaillé. Prélart en Grosse Toile et Peint pour Escaliers de derrière.
Toile Cirée pour Rayons. Prélart pour Voitures.
Prélart de Passage, Bordure Clef et Burlaps Décoratifs.

En stock dans tous les magasins de marchandises sèches en gros.
Voyez nos nouveaux échantillons pour le printemps avant de faire une commandes de marchandises importées.

The DOMINION OIL CLOTH CO., Limited

MONTREAL

NOUVELLES ETOFFES
Priestley

POUR LE COMMERCE DE L'HIVER
ET DU DEBUT DU PRINTEMPS.

MAYFAIR CHEVIOT

DRAP POUR COSTUMES — DRAP POUR COSTUMES

LA MODE ACTUELLE DEMANDE DES DIAGONALES ET DES SERGES A LARGE COTES. LES ETOFFES QUI REPONDENT LE MIEUX A CETTE DEMANDE SONT LES ::: ::: ::: :::

DRAPS A COSTUMES
Mayfair et Cheviot

DE *Priestley*

ILS SONT LARGES DE 52 POUCES, D'UNE PESANTEUR CORRECTE ET OFFERTS DANS LES COULEURS LES PLUS NOUVELLES. Ne manquez pas de faire une exhibition de ces lignes. ::: ::: :::

Des Echantillons seront soumis avec plaisir.

SEULS AGENTS CANADIENS

GREENSHIELDS LIMITED,
MONTREAL

FEVRIER 1910

NOUVELLES ETOFFES PRIESTLEY

POUR L'AUTOMNE, L'HIVER ET LE COMMERCE DU DÉBUT DU PRINTEMPS

MAYFAIR, Drap pour Costumes

CHEVIOT, Drap pour Costumes

La mode actuelle demande des diagonales et des serges à larges côtes. Les étoffes qui répondent le mieux à cette demande sont les Draps à Costumes MAYFAIR et CHEVIOT de . . . . . *Priestley*

Ils sont larges de 52 pouces, d'une pesanteur correcte et offerts dans les couleurs les plus nouvelles. Ne manquez pas de faire une exhibition de ces lignes. . . . . .

DES ECHANTILLONS SERONT SOUMIS AVEC PLAISIR

SEULS AGENTS CANADIENS

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Adressez toutes communications se rapportant à cette publication à: "TISSUS & NOUVEAUTES", B. de P. 917, Montréal, Qué.

Février 1910

LES MODISTES

sont invitées

a examiner

notre Stock

de

RUBANS,

CHIFFONS,

SOIERIES,

VELOURS

et SATINS.

The W. R. Brock Company, (Limited,)

Montréal.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547. Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. XI MONTREAL, FEVRIER No 2

CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTRICT DE MONTREAL

Assemblée générale

Le nouveau conseil

Le 10 février, à la Chambre de Commerce, il a été procédé à l'installation du nouveau Président, M. O. S. Perrault et à celle du nouveau Conseil.

Les conseillers élus pour l'année courante sont:

MM. Narcisse Beaudry, Arthur Berthiaume, W. U. Boivin, A. N. Brodeur, Emilien Daoust, A. P. Frigon, J. O. Gareau, Alph. A. Granger, Ludger Gravel, A. H. Hardy, Lt.-Col. A. E. Labelle, Mendoza Langlois, J. T. R. Laurendeau, A. S. Lavallée, J. T. Marchand, C. E. Martin, J. P. Mullarkey, Alex. Prud'homme, Alph. Renaud et Ls Jos. Tarte.

M. Isaie Préfontaine passa en revue les principales questions qui ont attiré l'attention de la Chambre et au premier rang il plaça la fondation de la Fédération des Chambres de Commerce de la Province de Québec.

La Chambre, dit encore M. Préfontaine, s'est intéressée à une question d'une très grande importance pour faciliter le développement du commerce extérieur, je veux parler des colis postaux. Nous avons signalé l'irrégularité des charges entre les différentes colonies de l'Empire, et l'avantage qu'il y aurait en adoptant un tarif réduit, tout en étant uniforme.

Pour favoriser les relations commerciales d'un océan à l'autre, nous avons également suggéré la création d'un code Canadien de commerce qui faciliterait la connaissance des lois commerciales et industrielles en pourvoyant entre autres matières à une loi de faillite uniforme pour le Canada. Nous avons de plus recommandé l'adoption de mesures ayant pour objet la conclusion de conventions interprovinciales afin d'aider dans les autres Provinces l'exécution des jugements et obtenir la reconnaissance des actes et autres procédures passés dans notre Province.

Nous sommes heureux que la Commission des Chemins de Fer du Canaa nous ait donné une forme de lettres de voiture équitable.

M. Préfontaine rappelle les voeux de la Chambre en ce qui concerne la responsabilité des transporteurs par eau, la liberté du commerçant de placer ses assurances sur le feu où bon lui plaît.

Le voeu de la Chambre concernant la réduction du taux d'affranchisement à un sou dans les villes; celui relatif au traitement des commis-voyageurs reconnu privilégié au même titre que celui des autres commis ont été exaucés.

M. Préfontaine mentionne aussi ce que la Chambre a fait au sujet des canaux de Welland et de la Baie Georgienne, au sujet du port de Montréal et du chenal du St-Laurent, et au sujet des affaires municipales, questions que traîtera tout-à-l'heure, M. O. S. Perrault.

L'école des Hautes Etudes Commerciales et l'école technique

Il est heureux de rappeler que la Chambre de Commerce a été la première à faire ressortir la nécessité de créer dans notre province des établissements d'enseignement technique. Deux écoles: celle des Hautes Etudes Commerciales et l'Ecole technique vont bientôt ouvrir leurs portes.

La classe commerciale n'a pas ménagé son approbation à la Chambre de Commerce pour son travail et durant les deux dernières années, le nombre des membres s'est augmenté de trois cent soixante adhésions nouvelles.

Au début de notre administration, en février 1908, dit le président sortant, nous avions un surplus de $4,264.23; aujourd'hui, deux ans plus tard, nous laissons à notre nouveau Président un surplus de $17,876.38. Ces chiffres, messieurs, disent plus que tout ce que je pourrais ajouter combien M. Fortier, notre ex-trésorier, et M. Masson, notre ex et j'espère notre futur président du comité des finances, ont été à la hauteur des positions difficiles que vous leur aviez confiées. A notre dévoué secrétaire, M. Bourbonnière et à M. Ludger Gravel, Président du comité de propagande; à tous ces messieurs, j'offre les remerciements les plus sincères de notre Chambre.

Et M. Préfontaine conclut en remerciant la Chambre de l'honneur qu'elle lui a fait durant deux ans et tous ceux qui ont contribué à la prospérité de la Chambre.

M. Préfontaine félicite son successeur et l'invite à prendre son siège. M. O. S. Perrault, au milieu des acclamations de la Chambre se lève et prend la parole:

Il remercie les membres de la Chambre du témoignage de confiance qu'ils lui ont accordé en le portant à la présidence et félicite le Président sortant qui emporte l'admiration et la reconnaissance de tous, de l'habileté et du zèle éclairé dont il a fait preuve.

Passant à l'avenir M. Perrault dit que, l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales construite, il va falloir s'occuper de l'outiller, d'y installer une exposition permanente des produits nationaux, d'organiser son fonctionnement, ses programmes.

"Avec l'appui déjà reçu de la Fédération des Chambres de Commerce de la Province, nous insisterons, dit-il, pour l'obtention d'un Code de commerce Canadien comprenant entre autres matières l'établissement d'une loi de faillites uniforme pour tout le Canada.

"Nous interviendrons auprès des autorités compétentes comme dans les années passées pour nous opposer à l'octroi de privilèges spéciaux, sollicités sous le couvert de projets de loi, relatifs aux sociétés co-opératives, et nous devrons veiller à protéger la juste liberté des patrons dans la règlementation des heures de travail, de même qu'à la sauvegarde de tous les droits acquis et légitimes des

compagnies commerciales conciliables avec le maintien des avantages de la libre concurrence."

Le nombre des juges à Montréal est insuffisant, nous devrons insister auprès des autorités fédérales pour obtenir un nombre suffisant de juges promis déjà.

Un bill destiné à protéger les expéditeurs quant aux responsabilités des transports par eau est devant le Parlement, il a été appuyé par cette chambre, nous en attendons le vote.

La Chambre devra continuer l'étude de toutes les mesures propres à rendre de plus en plus étendues nos relations avec les principaux pays d'Europe.

De grands travaux ont été faits pour l'amélioration du St-Laurent et le perfectionnement de l'outillage de notre port. Nous ne devons pas nous arrêter en si bonne voie et la Chambre continuera à demander au gouvernement fédéral le parachèvement de l'oeuvre si heureusement commencée. Montréal doit être le premier port du continent et, si possible, libre de toute entrave.

Notre Chambre a très fortement recommandé à différentes reprises la construction du canal de la Baie Géorgienne; l'avenir de notre commerce fluvial repose sur sa construction.

Il est de la plus haute importance que nous ayons un embranchement aussi direct que possible qui relie Montréal au Grand-Tronc Pacifique qui bientôt traversera toutes les parties du Canada. Notre Chambre continuera de prêter son attention à cette question ainsi qu'à celle de la création de voies ferrées de colonisation.

M. O. S. Perrault parla également de l'encombrement des tramways à faire disparaître et de la distribution du fret par tramways à créer.

Son discours que nous regrettons de ne pouvoir reproduire in-extenso a été souvent interrompu puis suivi par les applaudissements de la Chambre.

Après M. Perrault, le premier et le second vice-président, MM. L. L. Larivière et Armand Chaput, prirent tout à tour la parole, en promettant au nouveau président leur concours le plus entier pour mettre à exécution le programme qui vient d'être tracé. Tous deux adressèrent leurs félicitations au président sortant de charge et au nouvel élu. M. Geo. Gauthier, le nouveau trésorier, remercie la Chambre de la confiance qu'elle lui a témoignée et promet de suivre la trace de ses devanciers, en doublant et même triplant l'actif de la Chambre de Commerce, actuellement en caisse, ne demandant pour cela que la générosité bien connue de ses membres.

M. J. Contant, ancien président, en quelques mots fait voir à ses collègues l'essor considérable qu'a pris la Chambre de Commerce en ces dernières années. Son influence aujourd'hui dit-il, est considérable dans les cercles politiques et municipaux, la meilleure preuve qu'on saurait en donner c'est que dans nombre de circonstances, on sollicite son opinion et que rarement on va à son encontre.

Finalement, M. Contant propose un vote de remerciements au président, et aux officiers sortant de charge, pour la manière habile dont ils ont conduit la Chambre, durant les deux dernières années. Il remercie également les scrutateurs, du long travail qu'ils ont dû s'imposer pour dépouiller le scrutin.

M. H. Catelli présentera sous peu un rapport sur l'importante question qui est actuellement soumise à la commission des eaux limitrophes à Toronto.

MM. C. A. Laframboise, Alex. Dubé, Aurèle N. T. Chamberland, Arthur Surveyer, I.C., et J. Aimé Mignault sont admis membres de la Chambre.

CHAMBRE DE COMMERCE

Les Comités

La Chambre de Commerce du District de Montréal a procédé, le 16 février courant, à l'organisation de ses différents comités, comme suit:

Tribunal d'arbitrage.—MM. O. S. Perrault, Fred. C. Larivière, Armand Chaput, D. Parizeau, H. Laporte, Joseph Contant, Hon. Alph. Desjardins, L. E. Geoffrion, D. Masson, H. A. A. Brault, C. H. Catelli, Isaïe Préfontaine.

Affaires municipales.—MM. G. Bonin, C. H. Catelli, T. Charpentier, Alph. A. Granger, Ludger Gravel, H. Laporte, J. O. Labrecque, A. S. Lavallée, J. R. Laurendeau, J. T. Marchand, Isaïe Préfontaine et Alex. Prud'homme.

Agriculture et colonisation.—MM. Pierre Bernard, Arthur Berthiaume, G. Boivin, E. Blanchard, P. A. Côté, D. Parizeau, Hon. J. D. Rolland, L. J. Tarte, Rodolphe Tourville.

Beurre et fromage.—MM. W. Champagne, A. Chaput, J. A. Doré, L. O. D'Argencourt, J. A. Fortier, A. A. Labrecque, Chs Langlois, Z. Limoges et J. A. Vaillancourt.

Bulletin.—MM. Joseph Contant, E. Daoust, Hon. Alp. Desjardins, C. P. A. J. de Bray, Joseph Fortier, H. Godin, Alp. A. Granger, L. J. Loranger, Eug. Tarte et F. Bourbonnière.

Comptabilité.—MM. Michel Benoît, A. Cinq-Mars, A. P. Frigon, C. A. Gagnon, P. A. Gagnon, Geo. Gonthier, Chs Ed. Gravel.

Cuirs et peaux.—MM. F. B. Drouin, R. Claude, J. Daoust, O. P. de Montigny, Paul Galibert, L. E. Gauthier, Ludger Gravel, A. D. Joubert, Alf. Lambert, J. B. A. Lanctôt et A. S. Lavallée.

Enseignement technique et industries manufacturières.—MM. Hector Barsalou, C. H. Catelli, E. Daoust, G. Deserres, C. Dufresne, Geo. Esplin, Joseph Fortier, A. E. Labelle, J. R. Laurendeau, A. Maché ras, J. T. Marchand, Oscar Mathieu et A. V. Roy.

Epiceries et produits alimentaires. — MM. C. H. Catelli, Armand Chaput, J. J. Duffy, L. O. D'Argencourt, J. A. Doré, A. Dumont, J. Ethier, Nap. Gendreau, Alex. Orsali et J. B. Thibaudeau.

Expositions et musées.—MM. J. A. Beaudry, Arthur Berthiaume, G. Boivin, A. N. Brodeur, C. H. Catelli, A. H. Hardy, A. E. Labelle, L. A. Lapointe, Mendoza Langlois, Alex. Michaud, Louis Perron et L. J. Tarte.

Fers et métaux.—MM. O. Dubois, Ludger Gravel, J. W. Harris, Alfred Jeannotte, I. L. Lafleur, Fred. C. Larivière, W. Lauriault, Arthur Léger, R. Prieur, A. Prud'homme et L. J. A. Surveyer.

Finances.—MM. Armand Chaput, Jos. Fortier, A. P. Frigon, U. Garand, Geo. Gonthier, Ludger Gravel, J. B. A. Lanctôt, Fred. C. Larivière, D. Masson, Isaïe Préfontaine, L. J. A. Surveyer.

Hautes études commerciales.—MM. C. H. Catelli, Armand Chaput, E. Daoust, Hon. Alph. Desjardins, C. P.; Geo. Gonthier, L. E. Geoffrion, L. Z. Gauthier, H. Laporte, D. Masson, Jos. Contant.

Législation. — Hon. Alph. Desjardins, C. P.; Hon. Sénateur F. L. Béique, les Hon. T. Berthiaume et N. Pérodeau, membres du Conseil Législatif; MM. les ex-présidents C. H. Catelli et Isaïe Préfontaine, J. A. Beaudry, Edmond Brossard, W. U. Boivin, F. C. Larivière, A. S. Lavallée, L. J. Loranger et F. Bourbonnière.

Mines, bois et forêts.—MM. T. Charpentier, H. Dupré, Albert Hudon, J. A. Labrecque, J. R. Laurendeau, Oct. Lemay, J. T. Marchand, D. Parizeau, Alph. Renaud et E Tourville.

Nouveautés.—MM. W. U. Boivin, J. N. Dupuis, J. T. Filiatrault, J. O. Gareau, A. H. Hardy, C. E. Martin, D. Mercure, J. H. P. Saucier, Alph. Racine, S. Robitaille et A. I. Vallières.

Produits chimiques.—MM. Joseph Contant, Arthur Décary, J. G. A. Filion, W. A. Huguenin, S. Lachance, Henri Lanctôt, A. J. Laurence et Paul J. Leduc.

Réception.—MM. Armand Chaput, Fred. C. Larivière, Joseph Fortier, Arthur Berthiaume, N. Beaudry, A. N. Brodeur, C. H. Catelli, S. R. Laurendeau, J. T. Marchand, D. Masson et L. J. Tarte.

Transports, télégraphes et téléphones. —MM. C. H. Catelli, Hon. Alph. Desjardins, C. P.; Geo. B. Fraser, L. E. Geoffrion, J. O. Gareau, Alp. A. Granger, Armand Lalonde, A. E. Lalande, F. C. Larivière, Octave Lemay, D. Masson, D. McDonald, J. T. Mullarkey, Isaïe Préfontaine.

Vins et liqueurs.—MM. H. G. Bisson, Armand Chaput, J. A. Christin, Albert Hébert, Albert Hudon, F.-X. St-Charles, J. M. Wilson et J. A. Wilson.

Auditeurs.—MM. J. W. Michaud et Henri Beauregard.

Established 1890

Our Trade Mark

FORWARD

Guarantees Quality

Les Articles de Mercerie de Matthews, Towers se vendent merveilleusement.

ILS ont une individualité qui fait impression sur ceux pour qui ce qu'il y a de meilleur n'est pas trop bon.

LA qualité superbe et l'élégance Remarquable du Style sont les particularités des Articles de Mercerie de Matthews, Towers.

PARTOUT les meilleurs marchands font étalage de nos nombreux styles nouveaux et attrayants. — Marchandises combinant la main d'oeuvre la meilleure et des modeles d'un gout et d'une convenance indiscutables.

Matthews, Towers & Company

MONTREAL, CANADA.

LE PROJET DE LOI VERVILLE

Le projet de loi Verville a été l'objet d'un rapport du Comité chargé de l'examiner et la Chambre des Députés, par un vote de 114 contre 36, a adopté le rapport du Comité.

Ce rapport recommandait la nomination du Professeur Skelton comme chargé de faire des recherches sur la législation relative aux heures de travail dans les autres pays.

Le vote de la Chambre des Députés ne présage donc rien sur l'avenir du projet de loi du député de Maisonneuve. Néanmoins, il ne faut pas être grand clerc pour comprendre que la session actuelle se passera sans que le projet de loi Verville revienne devant les députés.

Les entrepreneurs et les manufacturiers qui passent ou passeront des contrats avec le gouvernement peuvent donc être assurés qu'ils ont au moins un an de répit devant eux avant d'être obligés de signifier à leurs ouvriers qu'ils ne peuvent pas travailler plus de huit heures par jour.

Si tous les projets contraires à la liberté commerciale pouvaient avoir le même sort, nous ne pourrions que nous en féliciter.

LES ELECTIONS MUNICIPALES DE MONTREAL

Trop longtemps endormis dans une fausse sécurité, les citoyens de Montréal se sont enfin réveillés.

La date du 1er février 1910 sera inscrite dans les annales de notre ville, comme un jour de délivrance.

Une administration impudente, vénale, corrompue menaçait de s'éterniser à l'Hôtel de Ville et de ternir le bon renom de Montréal. Les électeurs l'en ont chassée.

Nous avons confiance que le nouveau Conseil Municipal auquel vient maintenant s'adjoindre un Bureau de Contrôle méritera la confiance de l'électorat.

Les nouveaux élus ne peuvent avoir aucun doute sur les sentiments qui ont guidé les électeurs au jour du vote. Il leur appartient de se montrer dignes de la confiance que leur ont témoignée leurs concitoyens sur la recommandation des hommes marquants qui ont pris en mains la direction du mouvement de réforme et les ont désignés au choix de l'électorat.

Ces hommes avec un désintéressement, un dévouement, une énergie admirables, ont tout mis en oeuvre pour obtenir les résultats dont nous nous félicitons tous aujourd'hui. Leur appel a été heureusement entendu Ne l'aurait-il pas été, leur mérite n'en aurait pas été moindre.

Honneur donc au Comité des Citoyens, à ceux surtout qui, laissant de côté leurs affaires et leurs intérêts personnels, parfois extrêmement importants, ont, depuis des semaines et des mois, travaillé sans relâche dans l'intérêt de la chose publique.

Parmi eux nous citerons: MM. Hormisdas Laporte, Hon. Raoul Dandurand, J. B. Burland, Hon. J. D. Rolland, James Morgan, E. J. Chapleau, Charles Chaput, J. B. Tressidder, S. D. Vallières, Victor Morin; plusieurs autres dont les noms nous échappent mériteraient sans doute d'être également rappelés. Mais, on peut affirmer sans crainte que tous les membres du Comité des Citoyens ont fait leur devoir et nous les associons tous dans la reconnaissance que leur doivent les citoyens.

BOARD OF TRADE DE MONTREAL

Elections

Le 26 janvier, les résultats des élections du Board of Trade de Montréal, pour l'année suivante ont été annoncés.

M. Geo. L. Cains,

De la maison Greenshields, Limited, élu par acclamation président du Board of Trade.

Les principaux officiers de l'exécutif ont été élus par acclamation: Président, M. G. L. Cains; premier vice-président, M. J. H. Burland; deuxième vice-président, M. R. Wilson Reford; trésorier, M. Norman Wight.

Sur treize candidats comme membres du conseil, douze furent élus après une lutte serrée, bien que les votants ne fussent pas très nombreux.

Les candidats élus sont les suivants : MM. John Baillie, G. F. Benson, W. M. Botsford, R. A. Brock, D. W. Campbell, R. J. Dale, Huntly R. Drummond, Joseph Ethier, Alex. McLaurin, T. H. Newman, Joseph Quintal et J. A. Vaillancourt.

LE "BILL" DES COMBINES

Un projet de loi a été présenté au Parlement par le Ministre du Travail, l'Hon. McKenzie King relativement aux combines.

Le titre est un peu long: "Loi à l'effet d'instituer les enquêtes sur les Combines, les Monopoles, les Trusts et les Amalgamations qui peuvent causer la hausse des prix ou restreindre la concurrence au détriment des consommateurs".

Dans l'article 2 du projet de loi, la définition du mot "Combine" est ainsi donnée: "Combine" signifie tout contrat, agrément, arrangement ou combinaison qui a, ou est destiné à avoir, pour effet d'augmenter ou de fixer le prix ou le loyer de tout article de commerce ou le coût de son emmagasinage ou de son transport, ou de restreindre la concurrence sur cet article ou de contrôler la production, la fabrication, le transport, l'emmagasinage, la vente ou l'approvisionnement du dit article et comprend l'achat, le louage ou tout autre genre d'acquisition ou l'obtention par toute personne dans le but susdit, de tout contrôle ou de tout intérêt dans l'entreprise ou de toute partie de l'entreprise d'une autre personne, et comprend aussi ce qui est connu sous les noms de trust, monopole ou amalgamation."

Pour plus de clarté, il serait peut-être utile de diviser l'article en plusieurs paragraphes; il y gagnerait sûrement. Le but évident du projet de loi est de mettre obstacle à la création ou à l'existence, une fois créées, d'ententes dont le but serait d'empêcher la concurrence légitime dans la vente ou la production de quelque article que ce soit ou de hausser indûment les prix d'un article quelconque. Mais d'après la teneur de la définition ci-dessus du mot "combine", toute entente entre producteurs ou négociants semblerait suspecte.

L'auteur du projet de loi sait, à n'en pas douter, qu'il existe des ententes entre producteurs, comme entre commerçants, qu'on a baptisées de "combines, ententes, amalgamations", etc., etc., et qui ont d'autre but que de mettre obstacle à la concurrence ou de surélever les prix.

Il serait donc bon que le texte du projet de loi fût en harmonie avec les faits et ne laissât pas entendre, ce qui est loin de la pensée de son auteur, que toute entente entre producteurs ou commerçants est condamnable ou, comme nous le disons plus haut, simplement suspecte.

On reconnaît aux ouvriers le droit de s'unir dans un but légitime. Pour eux, il n'est pas illégal de s'entendre dans le but d'obtenir des salaires plus élevés, c'est-à-dire de faire hausser le prix du travail. Ne leur contestons pas ce droit, ni l'exercice de ce droit, quand ils en usent en restant dans la légalité.

Les producteurs et les commerçants se

Dates des Expositions de Modes du Printemps.

TORONTO
MONTREAL
WINNIPEG

Semaine commençant le 28 février 1910.

QUEBEC — Semaine commençant le 7 mars 1910.

OTTAWA— Semaine commençant le 14 mars 1910.

NOTRE Type de Perfection sans Rival a été surpassé par les importations de cette saison, et nous pouvons assurer au commerce que beaucoup d'indications précieuses seront le résultat d'une visite à nos salles d'exposition.

MAINTENANT nous sommes prêts pour les acheteurs de la première heure. Nous vous invitons cordialement à venir examiner nos divers stocks à un moment quelconque.

THE JOHN D. IVEY CO., LIMITED.

240 RUE NOTRE-DAME OUEST, - - - - - MONTREAL.

Chapeau en milan noir; dessous de la passe double de velours. Epis de blé avec noeud en ruban de velours cerise à gauche.

sont vu refuser le droit de s'unir dans un but nuisible, c'est parfait; mais, on ne peut leur dénier le droit de s'unir dans un but de défense commune, et il est à présumer qu'avec le nouveau projet de loi et la procédure qu'il établit, on ne reverra plus la répétition des poursuites qui ont été intentées à l'Association des Epiciers de Gros.

D'après le projet de loi du Ministre du Travail, six personnes ou un plus grand nombre, étant d'avis qu'une combinaison existe dont l'effet a été de hausser les prix ou de restreindre la concurrence au détriment des consommateurs, peuvent s'adresser à un juge de la Cour Supérieure et lui demander de faire une enquête sur la prétendue combine. Le juge après enquête fait rapport au Ministre du Travail qui, s'il y a lieu, ordonne aux deux parties de nommer un membre qui fera partie d'un Bureau d'Enquête composé de trois personnes dont la troisième, un juge nommé par les deux autres membres, sera le président du Bureau.

Le Bureau ainsi composé a tout pouvoir de faire comparaître des témoins, de faire prêter serment, d'exiger la production de tous livres, documents, etc., de nommer des experts.

Toute personne trouvée coupable par le Bureau d'Enquête d'avoir contrevenu à l'Acte des Combines, soit en restreignant la concurrence, soit en haussant indûment les prix, etc., est sujette à une amende de $1,000 au plus par jour, quand à l'expiration de dix jours après la date de publication du rapport du Bureau d'Enquête, elle continue à enfreindre la loi.

D'après la loi actuellement en vigueur les plaignants s'adressent au juge qui fait rapport au gouvernement et le gouvernement, de son côté, ordonne, s'il le juge à propos, de tenir une enquête. D'après le projet de loi nouveau, il y aurait d'abord enquête par le juge sur le bienfondé de la plainte.

D'après la loi actuelle, les frais de l'enquête ordonnée par le gouvernement sont supportés par les plaignants, que la cause soit ou non décidée en leur faveur. D'après la loi nouvelle, les frais de l'enquête seraient à la charge du gouvernement.

En vertu de l'art. 21 du projet de loi, les droits de douane peuvent être réduits par le Gouverneur Général en Conseil pour assurer une concurrence raisonnable contre les combines.

En somme, le projet de loi présenté au Parlement vaut mieux que la loi actuellement en vigueur.

Un de nos confrères est d'avis qu'il est

Debenhams

Pour les Nouveautés

. . . . Nous avons l'honneur de vous annoncer que notre . . . .

Exposition de Modes du Printemps

AURA LIEU LE

28 Février et les jours suivants.

. . Il y aura un choix particulier et une collection exclusive de . .

MODÈLES FRANÇAIS

Chaque modêle provient du lieu d'origine et est importé par nous-mêmes. Nous montrerons en même temps un assortiment complet de **Chapeaux, Fleurs, Plumes et Articles de Modes** les plus récents, ainsi que des

Nouveautés en Dentelles Soieries et Rubans, Etc.

Notre salle de copie des modèles est toujours ouverte à nos clients.

DEBENHAMS (CANADA) LIMITED

18 et 20 Rue Ste-Hélène - - - MONTREAL

Modèle de la maison Walter H. Barry, Montréal.

DEUX RAISONS

POUR DE

Fortes Affaires en Rubans, au Printemps, POUR VOUS.

Les Rubans sont destinés a une plus grande vogue.
Tout l'indique.

La Maison des Rubans du Canada

A toujours le Stock pour vous réassortir.

N'oubliez pas ces faits et tenez votre Stock de Rubans bien assorti.

Les ordres que nous recevons par lettre sont toujours l'objet d'une attention particuliere, et vous pouvez compter sur les marchandises par retour de l'express. C'est ce que vous désirez.

LA MAISON DES RUBANS DU CANADA vous offre l'avantage d'une attention spécialisée aux Rubans.

Stock complet dans toutes les variétés. Splendides valeurs résultant de relations suivies avec les marchés du monde et d'un renouvellement considérable de marchandises.

Coopération activepour faire de votre commerce de Rubans un Succes. Voila pourquoi nous faisons affaires avec les principauz magasins de tout le Canada.

Nos voyageurs parcourent toutes les provinces.

Notre service d'ordres par lettres est prompt et exact.

Demandez les articles leaders a détailler a 10-15-25c.

Les modistes et les marchands venant a Montreal pour l'ouverture des modes auront tout avantage a visiter notre maison; nous les y invitons cordialement.

WALTER H. BARRY & CO.

LA MAISON DES RUBANS DU CANADA.

Coin des rues McGill et St-Jacques, MONTREAL.

Chapeau en fin chip noir: dessous de la passe doublé de velours; bande de calotte en dentelle blanche avec cinq plumes retombantes.

parfait pour l'objet en vue, mais qu'il ne va pas assez loin. Il voudrait que le Bureau d'Enquête à créer soit un Bureau permanent, qu'il protège le public tout en évitant que des poursuites malicieuses et injustes soient exercées contre des hommes d'affaires dont les Associations sont fondées sur l'équité et la justice.

On peut soutenir cette idée avec quelque apparence de raison, mais les poursuites de ce genre sont assez rares pour qu'il ne soit pas nécessaire d'avoir un bureau permanent. D'autre part, les commissions, ou bureaux permanents d'enqnête menacent de devenir une plaie; on en veut pour tout et dans tout et nous en arriverons bientôt, pour peu que cela continue, à avoir autant et plus de fonctionnaires que le pays n'en pourra payer.

TRAITE FRANCO CANADIEN

La convention franco-canadienne est entrée en vigueur le 1er février courant.

D'après cette convention, le Canada et la France s'accordent mutuellement certains avantages, au moyen de tarifs de douane réduits sur un grand nombre de marchandises.

Nous espérons que les effets de cette convention seront une augmentation considérable des transactions entre les deux pays.

Les exportateurs français paraissent depuis peu mieux comprendre les débouchés que leur offre le Canada et semblent comprendre que notre pays est appelé à un grand avenir, c'est pourquoi ils commencent à visiter et à faire visiter notre pays d'une façon plus régulière et à établir des agences de représentation dans nos principaux centres d'affaires.

En ce qui concerne nos négociants et nos manufacturiers, ils ne doivent pas perdre de vue que la France est un pays riche, avec une population de quarante millions d'âmes et qu'il vaut la peine de faire un effort pour pénétrer plus avant dans le marché français.

Nous le pouvons à la faveur du traité franco-canadien maintenant en vigueur. A nous de le vouloir!

Certains consommateurs paraissent ne jamais acheter. Ils regardent, manient les articles, les laissent, les reprennent, posent de nombreuses questions et finalement s'en vont sans rien acheter. N'ayez aucun mouvement d'impatience lorsqu'ils s'en vont ainsi; il faut bien qu'ils achètent quelque part et si malgré la déception du vendeur, celui-ci a été aimable quand même, il y a des chances pour qu'ils reviennent et qu'ils vous fassent de la propagande.

D928
$1·80
DOZ.
D841
$2·25
DOZ.
D 842
$2·25 DOZ.
D922
$9·00 DOZ.
D930
$2·25 DOZ.
R.D.FAIRBAIRN CO., LIMITED
MANUFACTURERS
PRES., RHYS.D.FAIRBAIRN. VICE PRES., F.J.KNIGHT. W.C.CLIFF
107 SIMCOE ST. TORONTO ONT.,
C1104 $ 3·00 DOZ
D926 $2·25 DOZ.
C 1105 $ 3·25 DOZ
D846 $4·50 DOZ.

Chapeau en braid noir de fantaisie à large passe, avec calotte drapée de malines, et rose de couleur rose pâle.

CONVENTION TEMPORAIRE AVEC L'ALLEMAGNE

Depuis 1898 le Canada et l'Allemagne étaient entrés dans une guerre de tarif qui va prendre fin le premier mars prochain. Cette longue lutte entre les deux pays n'a pu durer aussi longtemps que parce que l'Allemagne voulait obtenir pour ses produits à l'entrée au Canada, le même traitement que les produits de la Grande-Bretagne. Ayant abandonné cette prétention, l'Allemagne s'est mise en relations, par l'entremise de son Consul, avec le Ministre des Finances et ceux-ci sont tombés d'accord pour mettre fin à la guerre de tarif dont nous avons parlé plus haut.

L'entente qui vient d'être conclue n'est que provisoire, c'est un acheminement vers une convention plus large qui viendra sûrement à son temps. Nous ne pouvons que nous féliciter de la fin d'une lutte qui était désavantageuse pour le commerce des deux pays,

Nous n'exportons pas de tissus en Allemagne; mais par contre, nous importons d'Allemagne de la bonneterie surtout, ainsi que des rubans, des manteaux, etc., qui payaient une surtaxe de 33 1-3 p. c. Cette surtaxe est maintenant enlevée et toutes nos importations d'Allemagne paieront d'après le tarif général à partir du 1er mars.

Perrin, Frères et Cie

La maison Perrin frères & Cie a adressé à sa clientèle une circulaire l'informant qu'une des conséquences de la mise en vigueur de la convention franco-canadienne est que les droits de douane sur les gants de peau français sont maintenant de 30 p.c. au lieu de 35 p.c..

La circulaire dit:

La Convention Franco-Canadienne de 1907 est entrée en vigueur le 1er février et nous avons l'avantage de vous en informer.

Le droit sur les Gants de Peau français est maintenant de 30 p.c.

Cette réduction de 5 p. c. sur l'ancien tarif nous aidera à maintenir nos prix actuels et également le haut degré de qualité des GANTS PERRIN.

Malgré la forte hausse récente sur les peaux et toutes les matières premières, nos prix pour marchandises à livrer immédiatement ou pour Ordres d'Importation d'automne ne seront pas avancés.

Printemps 1910 — Ordres d'Importation: En ce qui concerne les ordres que vous avez bien voulu placer chez nous pour Livraison de Printemps nous vous donnerons le bénéfice du nouveau Droit et vous allouerons un

Escompte Spécial de Traité de 2½ p. c. sur toutes les lignes de Gants de Peau Français dépassant $9.50 la douzaine.

Respectueusement

PERRIN FRERES

J. M. ORKIN & CIE

IMPORTATEURS

Invitent les Modistes à Visiter, le 28 Février,

LEUR EXPOSITION DES

Chapeaux-Modèles

POUR LE PRINTEMPS

AINSI QUE LE PLUS BEAU CHOIX DES

Dernières Créations de Nouveautés

214, Rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL

Brièvement—

Marchandises faites au Canada, égales sous tous les rapports aux meilleures lignes importées : Voilà une description appropriée des

Marchandises Tricotées Marque Beaver.

Nos voyageurs se dirigent vers votre magasin avac des échantillons qui vous convaincront que nous disons la pure vérité.
La ligne comprend un assortiment varié de **Tricots, Sweaters, Jersey, Casquettes, "Mufflers," Tuques, Mitaines, Bas, Gants, Etc., Etc.,** dans les couleurs indélébiles et les combinaisons les plus populaires.

Attendez et voyez nos voyageurs.

R. M. BALLANTYNE, Limited,

Stratford - - - Ontario.

Chapeau leghorn en deux pièces, avec large doublure du dessous de la passe en velours noir et panache de plumes blanches.

COMMENT FAIRE DES PROFITS

Ce ne sont pas toujours les dépenses, les salaires et les frais généraux de toute nature qui rongent les profits ou causent des pertes ans le magasin de détail.

Les plus clairs des bénéfices s'en vont ou les pertes arrivent quand l'acheteur ou le vendeur ne connaît pas son affaire; et, c'est bien pis, quand ni l'un ni l'autre ne remplit pas sa position comme il conviendrait.

L'acheteur doit savoir quoi acheter pour le magasin auquel il est attaché. Les marchandises qui conviennent à un magasin ne conviennent pas toujours à un autre.

Chaque magasin a généralement son genre de clientèle spéciale et c'est pour cette clientèle spéciale qu'il faut acheter; les marchandises doivent rentrer dans ses goûts et rester dans les prix qu'elle peut payer.

Le vendeur doit, de son côté, quand il a la marchandise voulue, avoir assez d'entregent pour convaincre son client qu'il a exactement l'article qui lui convient et le lui vendre.

Le défaut d'un grand nombre d'acheteurs est leur persistance à acheter des marchandises que le public, ou plutôt la clientèle du magasin pour lequel ils achètent, ne veut pas. Lacheteur doit moins considérer ses goûts pqersonnels que celui des acheteurs ; quand ses goûts et ceux de sa clientèle se rencontrent, il n'y a rien de plus parfait. Dans le cas contraire, les marchandises restent sur les comptoirs et dans les rayons et se comptent au nombre des "rossignols" qu'on ne peut écoulèr qu'avec perte.

Ce qui doit guider l'acheteur dans son choix, c'est cette idée: "Qu'une marchandise doit s'écouler promptement et que le stock doit être retourné autant de fois qu'il est possible dans l'année; il faut que le capital roule plusieurs fois dans l'année pour produire de gros profits. Le magasin qui vend cher vend peu et ne réalise pas les profits du magasin qui vend beaucoup et à petit bénéfice. La clientèle attire la clientèle. Avoir la réputation de vendre beaucoup et bon marché est la meilleure réclame qu'un marchand puisse avoir.

Voilà ce qu'un acheteur ne doit pas perdre de vue; il doit acheter ce qui s'écoule bien et permet au capital de se renouveler cotinuellement avec profit.

La publicité, c'est la multiplication des ventes.

MODES ÉLÉGANTES

Voilà ce que vous verrez à notre Exposition du printemps, le 28 février et les jours suivants.

Nous croyons avoir surpassé toutes les saisons précédentes en réunissant un assortiment de formes et de patrons que vous pouvez vendre rapidement et avec profit.

Et les mêmes remarques s'appliquent à notre stock splendide de garnitures élégantes et d'articles de vente courante pour modes.

VENEZ ICI D'ABORD

Exposition du Printemps

28 février

The D. McCall Co., Limited

23, rue McGill, Montréal, P. Q.

TORONTO, WINNIPEG, OTTAWA, QUEBEC.

LES SOCIETES COOPERATIVES DEVANT LE PARLEMENT

Le 25 février, une délégation de marchands venant de tous les points du Canada sera à Ottawa, pour protester devant les ministres du gouvernement fédéral contre les "bills" sur les Sociétés Coopératives présentés au Parlement.

Ces bills accordent des privilèges particuliers à des Sociétés dites Coopératives qu'ils refusent aux Sociétés de droit commun.

Les coopérateurs ne veulent pas passer pour commerçants; ils prétendent n'acheter que des producteurs pour se partager ensuite entre eux les produits achetés; ils veulent supprimer les intermédiaires, c'est-à-dire les commerçants.

Ainsi, marchands, c'est à vous qu'on s'attaque. Si les bills passent au Parlement et deviennent lois, vous aurez à lutter contre de nouveaux concurrents d'autant plus à craindre qu'ils seront plus favorisés par les lois.

Ces Sociétés pourront être fondées avec un capital dérisoire, par n'importe qui et n'importe où.

Il ne fait pas l'ombre d'un doute que les facilités accordées pour la création de ces Sociétés coopératives en feront éclore un bon nombre; car il ne manque pas de gens prêts à lancer les autres dans des aventures quand ils n'ont rien à risquer eux-mêmes.

On nous présente ces Sociétés coopératives comme une source de bienfaits pour le public. Elles suppriment les intermédiaires, par conséquent, elles suppriment les frais et les profits des intermédiaires. Les acheteurs étant les consommateurs, ils n'ont pas de profit à prélever sur eux-mêmes, ni intérêt à augmenter leur prix d'achat par des faux frais inutiles.

Comme théorie c'est absolument parfait; mais, car il y a un mais, dans la pratique, les choses sont assez différentes, comme il est facile de s'en convaincre.

La coopérative fait des achats: chapeaux, chaussures, chemises, corps, caleçons, chaussettes, bas, cravates, sucre, sel, farine, conserves, épices, salaisons, cotonnades, lainages, tabac, etc., etc., enfin, tout ce qu'il faut pour fournir les coopérateurs. Admettons qu'elle ait tout acheté des producteurs, elle a payé bon marché, mais elle a payé le même prix qu'aurait payé tout marchand achetant en mêmes quantités. Ce n'est pas parce que la Société a accolé l'étiquette de coopérative à son nom qu'elle obtiendra de meilleures conditions qu'un marchand ou toute compagnie commerciale non coopérative.

La coopérative devra avoir un magasin pour mettre ses marchandises, elle louera un local ou le fera construire, elle aura des comptoirs, des casiers, des vitrines comme le marchand ordinaire. Comme lui aussi, il lui faudra avoir des employés pour la vente.... pour la distribution, puisque, ne l'oublions pas, nous n'avons pas affaire à des commerçants, mais à des coopérateurs,—tenir des livres, des voitures de livraison, des chevaux, etc...., etc....

Jusqu'a présent, nous nous demandons en quoi la Société coopérative diffère de l'intermédiaire qu'elle veut remplacer ? C'est donc le déplacement d'un intermédiaire par un autre qu'on veut tenter.

Pourquoi? On nous répond:

Pour supprimer le bénéfice du marchand et le laisser dans la poche du consommateur.

Mais le marchand est un homme qui travaille et qui mérite un salaire ; ce marchand à la tête de son magasin, c'est le gérant du magasin de la Société Coopérative. Les prélèvements que fait le marchand pour vivre et les bénéfices qu'il réalise au bout de l'année ne s'élèvent pas toujours au montant du salaire du gérant de la coopérative. Alors, il faut bien que les coopératives augmentent le prix d'achat de leurs marchandises pour les vendre au prix qu'elles leur coûtent y compris tous les frais de personnel, de magasin et d'intérêt du capital.

On prétend que les marchands prennent des profits trop considérables. S'il en était ainsi, la concurrence ferait vite tomber ces profits. La vérité est que, dans toutes les branches du commerce, la concurrence est très vive et souvent outrée. Les profits sont plutôt minimes et bien souvent, à la fin de l'année, quand il fait son bilan, le marchand trouve les résultats plutôt maigres.

On plaide donc le faux pour fonder des Sociétés coopératives au détriment des commerçants régulièrement établis.

Modèle de John D. Ivey Co., Limited,
240 rue Notre-Dame Ouest, Montréal.

Si l'intermédiaire était un rouage inutile dans la Société, il y a bel âge qu'il aurait disparu.

Rien ne peut le remplacer dans les échanges et, la meilleure preuve, c'est que les Sociétés Coopératives, qui prétendent prendre sa place, ont partout besoin de privilèges spéciaux pour naître et se maintenir.

Qu'on leur enlève ces privilèges; elles meurent ou mieux, elles ne naissent pas.

Cela seul les condamne.

Que les marchands se rendent donc nombreux à Ottawa et qu'ils rappellent aux Ministres que, dans notre démocratie, il n'y a plus de place pour des classes privilégiées.

Assortissez votre Stock.

Vous pouvez réassortir votre stock avec les marchandises que nous avons.

Nos assortiments sont des plus nouveaux et comprennent des marchandises d'écoulement facile et profitable.

Cotons 3 Spécialités

Nous avons plusieurs spécialités :

Indiennes	R R	31	pouces.
"	C C	32	"
"	X X X	36	"

Marque "Eureka"

Pour usage satisfaisant et apparence de toute satisfaction, aucun autre tissu ne peut égaler ceux de la Marque Eureka.

Vous ne pouvez donner à vos clients de meilleur garantie de mérite que **l'Etampe Eureka** sur tous tissus à robes et à Costumes de Dames

Pour la saison maintenant en cours, nous avons ce que la mode exige.

SOIES, LAWN, MOUSSELINE, ORGANDIES, VELOURS, ETC.

Merceries

Sous-Vêtements pour le printemps et l'été. Chemises dans une grande variété de nouveaux dessins.

Les Chemises " Marque Eureka " sont de notre fabrication. Elles sont grandes et bien ajustées. No 1915 **No Spécial,** demandez-le. Lignes spéciales en Chaussettes de Cachemire, Coton, etc.

Confections

Vous trouverez dans ce département, bien agrandi, tout ce qui est nouveau dans le commerce de Lingerie, Blouses, Bas, Gants, etc., à l'usage des Dames.

Tapis et Prélarts

C'est surtout dans ce rayon, que vous trouverez de la nouveauté.

Notre assortiment est beaucoup plus varié, qu'en aucune autre saison passée.

Commandes par lettres exécutées avec soin et promptitude.

Notre attention très spéciale a été apportée dans le choix de nos lignes de Sous-Vêtements et Tricots pour la prochaine saison d'hiver, que nos voyageurs sont à montrer depuis quelque temps déjà.

A. RACINE & CIE.

Montréal.

OTTAWA. **MANCHESTER.** **QUEBEC.**

Dernières Créations de la Mode

Robe d'intérieur en soie bleue

L'étoffe est du cachemire de soie, vieux bleu de ton doux, une touche élégante de couleur étant donnée par des broderies de nuances corail et acajou et des tuyautés et boutons noirs. La robe est d'une seule pièce, le panneau de devant relevé donnant de la hauteur et de longues lignes. Au-dessus de ce panneau, un plastron en dentelle blanche, par dessus du chiffon blanc s'élève au col haut.

GARNEAU LIMITÉE

Nouveautés
Nouveautés

Draps a Costumes pour la Saison du Printemps.

Etoffes a Robes pour la Saison d'Eté.

Coton fini soie, Toile a Costumes, Plissés-Ribbettes, Etc., Etc.

Tapis - Carpettes - Prélarts - Linoleums.

Saison d'Automne 1910.

Nos voyageurs ont maintenant en leur possession un choix attrayant d'échantillons de Sous-Vetements. Tricots et lainages pour hommes, femmes et enfants

Insistez pour voir ces échantillons.

Québec :
Salles d'échantillons.

Montréal :
242, St-Jacques, Chambre 2.

Ottawa :
111, rue Sparks, Chambre 11.

Dernières Créations de la Mode

Jolie robe d'intérieur en moire

Cette robe d'intérieur en moire gris pierre, garnie de broderies russes de même couleur ,est d'un goût excessivement raffiné et élégant. Ces riches broderies sont posées directement par-dessus l'empiècement en dentelle Chantilly, et de petites manches de dessous en cette même dentelle sur chiffon blanc paraissent en dessous des manches en moire. Un ornement en acier taillé en travers du buste donne de l'élégance à cette simple robe grise.

FAITES DE LA

Chemise Black Prince

VOTRE ARTICLE LEADER

¶ Ceci est à l'effet d'introduire la Chemise Black Prince, quelque chose d'absolument nouveau dans les chemises de travail.

¶ Le matériel est de la SERGE NOIRE, avec dos duveté, spécialement teinte en noir indélébile.

¶ Grâce à notre achat de la production totale d'un manufacturier, nous pouvons mettre une qualité de matériel dans les chemises de travail, qui n'a jamais été égalée auparavant.

¶ La serge EST d'un noir indélébile—CHIMIQUEMENT indélébile—la couleur ne s'en va pas par le LAVAGE, le LESSIVAGE et ne PASSE PAS.

¶ La COUPE TRÈS AMPLE est une caractéristique spéciale de la chemise ; quel que soit le sens dans lequel celui qui la porte étend le bras, il y a TOUJOURS DE LA PLACE EN ABONDANCE.

¶ La Chemise Black Prince est une ligne qui n'a pas d'égale pour le prix et qui ne peut être surpassée comme main d'œuvre et confection soignée.

¶ Il est facile pour vous d'établir un commerce énorme, quand vos clients voient que vous leur donnez une valeur de chemise qu'ils ne PEUVENT PAS obtenir ailleurs.

Demandez-la à votre fournisseur, ou écrivez-nous. Prenez ceci en note pour vous en occuper aujourd'hui.

The Canadian Converters' Co. Limited.
Montreal

LES COULEURS POUR LE PRINTEMPS

Meilleure que la première nuance de bleus de la carte de la Chambre Syndicale des Fleurs et Plumes, bleus qui sont généralement désignés sous le nom de bleus lavés, est la brilante collection de bleus de la carte de Claude, dit "The Illustrated Milliner". La nuance Bluet est le ton central et aura sans doute un succès étonnant au printemps. Dans les nuances vertes, on voit le vert réel de feuille de rose, les verts olive, les nuances vert-thé et réséda. Les verts tiendront le second rang.

Modèle de D. McCall Co., Limited

Nouvelle vogue des cendres de roses

Si vous avez une carte de couleurs, vous trouverez ces numéros de 2085 à 2090. Une nuance de verts, qu'on peut appeler verts gui, se trouve des Nos 2007 au No 2012. Les nuances réséda, Nos 4958 à 4969 et les nuances vert feuille Nos: 4919 à 4921, de la carte du Syndicat, ne laissant rien à désirer. Les nuances vieux rose, Nos 2022 à 2027 de la carte Claude, le second numéro étant bien connu de tous sous le nom de cendres de roses, seront en grande demande. La nuance la pus foncée est appelée Van Dyck, mais est trop sombre pour être populaire. On l'emploiera quelque peu avec d'autres nuances. les trois autres nuances de cette série de vieux rose sont les meilleures.

Nuances raisin et vin

Les jolies nuances de lilas devront être très populaires et vont du No 2076, nuance appelée Clématite exactement de la couleur de cette fleur jusqu'au No 2081, nuance pensée foncée,ou lie de vin,appelée aubergine. Cette dernière nuance est la couleur du raisin Concord très mûr. Ces nuances lilas se trouvent sur la carte Claude et sur celle du Syndicat, du No 4907 au No 4912.

Modèle de D. McCall Co., Limited

Nuances toison d'or

Une série de nuances jaunes est extrêmement bonne; elle est connue sous le nom de Toison d'or. En soie ces nuances sont si brilantes que, employées pour doubler le dessous des passes des chapeaux de paille,elles peuvent presque décevoir l'oeil; elles ressemblent à du drap d'or. Ces nuances tendent au brun or.

Violets de toutes teintes

Une collection de violets sera l'objet d'une très forte demande. Cette série va du No 4931 au No 4936. La plus foncée de ces nuances se marie très bien au violet de Parme naturel. Toute cette série porte le nom de Parfum. Quand on se rapelle le succès des nuances lilas et violet, l'été et l'automne derniers, il n'est pas douteux que cette série obtienne un succès remarquable en 1910. Les trois nuances 4964, 4965 et 4966 de la carte du Syndicat appelées Cyprin, sont des nuances cerise et seront très en évidence sur tous les chapeaux du début de la saison, leur donnant cette brillante touche de couleur si attrayante au commencement du printemps. Naturellement, la nuance cerise ne sera pas employée comme garniture solide, car elle est trop brillante.

La nuance cerise en vogue à Paris

Les chapeaux les plus avancés vus à Paris, pour lesquels la nuance cerise est employée, ont leur seconde nuance en ruban de velours noué pour former un effet de treillis par-dessus les garnitures en chiffon et malines.

Modèle de D. McCall Co., Limited

Un rouge pivoine, de la carte Claude, No 2055 sera employé sur les chapeaux

Sous-Vêtements Pen-Angle

Vous pouvez avoir un réel plaisir en tenant les Sous-Vêtements Pen-Angle. Ils se vendent rapidement. Ils sont corrects à tous les points de vue. Ils donnent satisfaction à tous ceux qui les achètent. Vous n'avez jamais besoin d'hésiter à les recommander, car notre garantie vous protège ainsi que vos clients.

PENMANS, LIMITED. - Paris, Canada.

leghorn dont le dessous de la passe est doublé en velours noir.

Gris Quaker

Les nuances acier et fer fondu, 2015 et 2016 de la carte Claude, seront sûrement

Modèle de D. McCall Co., Limited

employées sur les chapeaux pour femmes d'un certain âge, bien que la nuance mastic, 2041, soit peut-être préférée par beaucoup pour les modèes de la saison plus avancée.

Jolis bruns.

Les nuances Aveline ou Noisette de brun sont si jolies qu'elles trouveront beaucoup de partisans, particulièrement pour les couleurs claires 4946 et 4947 de la carte du Syndicat. D'autres couleurs " brun-bois " appelées Gaiac, 4967 à 4972, auront beaucoup d'admiratrices; elles sont de la coloration brun rosé.

Bleus Pôle Nord

Les premières séries de couleurs de la carte du Syndicat sont nommées Pole Nord, d'après le grand évènement historique de 1909. Elles n'ont pas un caractère suffisant pour devenir populaires. Elles consistent en six gris bleus de tons individuels et varient du bleu pâle ayant l'air d'être passé au bleu d'acier. Les acheteurs et les modistes peuvent étudier ces prévisions, car cette analyse des cartes de couleurs sera reconnue exacte avant que la saison soit bien avancée et les choix faits d'après ces avis seront préférables.

La caractéristiqde de la saison sera les effets glacés en rubans et soieries. La nuance métalllque changeante sera en demande. On peut obtenir ces effets changeants en malines et chiffon, en posant du chiffon ou de la malines de couleur sur du chiffon ou de la malines rouge. Les teintes nacre de l'année dernière ont préparé la voie aux colorations plus fortes de 1910; cependant les couleurs vives ne sont pas en faveur, sauf la nuance cerise. Les tons fondamentaux sont décidément brillants dans presque tous les cas, mais non éclatants.

Modèle de D. McCall Co., Limited

L'annonce représente la vapeur qui actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.

Parapluies Eclipse

POUR TOUS LES BESOINS.

Faits dans la Manufacture de Parapluies la plus Moderne du Canada, par les Ouvriers les plus expérimentés et les plus habiles. . . . . .

Notre variété de manches est la plus complète qui existe. Toutes les dernières créations en Manches Directoire pour Parapluies de Dames, dans tous les matériaux, tels que Bois de Rose, Acajou, Ebène, Poivrier, Ivoire. Argent, Or, et combinaisons du plus haut goût.

Groupe des modèles les plus nouveaux en fait de manches de parapluies pour dames.

Comparez les valeurs du Parapluie Eclipse aux marchandises en stock et nous vous laisserons juge de la question de la commande. Nos valeurs et nos assortiments disent toute l'histoire. Procurez-vous des échantillons des lignes que vous désirez

Envoyez dès maintenant vos ordres pour le commerce du printemps. Indiquez quantité, prix, style. Nos sélections vous plairont. Les marchandises peuvent être retournées, après examen, si elles ne sont pas satisfaisantes.

The Eclipse Umbrella Co., Limited

454, rue St-Jacques, ::: ::: ::: ::: MONTREAL.

VESTON SAC NON CROISE, A DEUX BOUTONS

L'étoffe représentée par notre gravure est une étoffe pour costume à rayures de fantaisie pour le veston et le pantalon, et un tissu lavable pour le gilet. La longueur du veston pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 30½ pouces. Il est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers sont à demi en pointe et mesurent 1¾ pouces à l'entaille, et 12 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 5-8 pouce en arrière. La poche extérieure de poitrine est finie par une bande et les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les bords ont une seule piqûre et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette rapportée et un bouton.

Les mesures sont les suivantes:

Niveau de l'épaule	2¾	pces
Mesure à l'aisselle	9	"
Longueur à la taille naturelle.	17	"
Longueur totale	30½	"
1e mesure d'omoplate . . .	11½	"
2e mesure d'omoplate . . .	16	"
Largeur de la poitrine en avant	8	"
1e mesure d'épaule	12¼	"
2e mesure d'épaule	17½	"
Largeur de la taille	9	"
Longueur de la manche . .	18	"
Collet	15	"
Poitrine	38	"
Taille	34	"
Hanches	39	"

Menez deux lignes à angle droit.

Du point 1 ou point 2, 2 3-4 pouces.

De 1 à 3, mesure à l'aisselle.

De 1 à 4, longueur à la taille naturelle.

Le point 5 est toujours à 6 pouces au-dessous de la taille.

De 1 à 6, longueur totale.

Aux points 1, 2, 3, 4, 5 et 6, menez des perpendiculaires à la ligne 1-6.

De 4 à 7, 1 pouce.

Tirez la ligne 1-8.

Creusez d'un 1-2 pouce la partie arrière au point 9.

De 10 à 11, moitié de la pleine mesure de poitrine.

De 12 à 13, 1 1-2 pouce.

De 10 à 14, première mesure d'omoplate, 11 1-2 pouces.

De 14 à 15, 1 1-2 pouce.

De 12 à 15, largeur de la poitrine en avant, 8 pouces.

Le point 16 est à mi-distance entre 10 et 15.

Le point 17 est à 1 1-4 pouce du point 16.

Appliquez la deuxième mesure d'omoplate de 14 à 17 et de là jusqu'au point 7.

De 18 à 19, largeur de la taille en avant, 9 pouces.

De 19 à 20, 1 1-4 pouce.

Abaissez les perpendiculaires 20-21 et 19-22.

De 8 à 23, même distance que de 10 à 17.

De 24 à 26, 1 pouce.

De 24 à 25, 1-2 pouce.

De 1 à 29, 1-6 de la longueur du collet plus 1-2 pouce.

De 20 à 31, 1 pouce.

Ajoutez 1-4 pouce au cou et à la partie arrière tel qu'indiqué.

De 36 à 39, 1-2 pouce de moins que de 32 à 33.

De 39 à 40, 3-4 pouce.

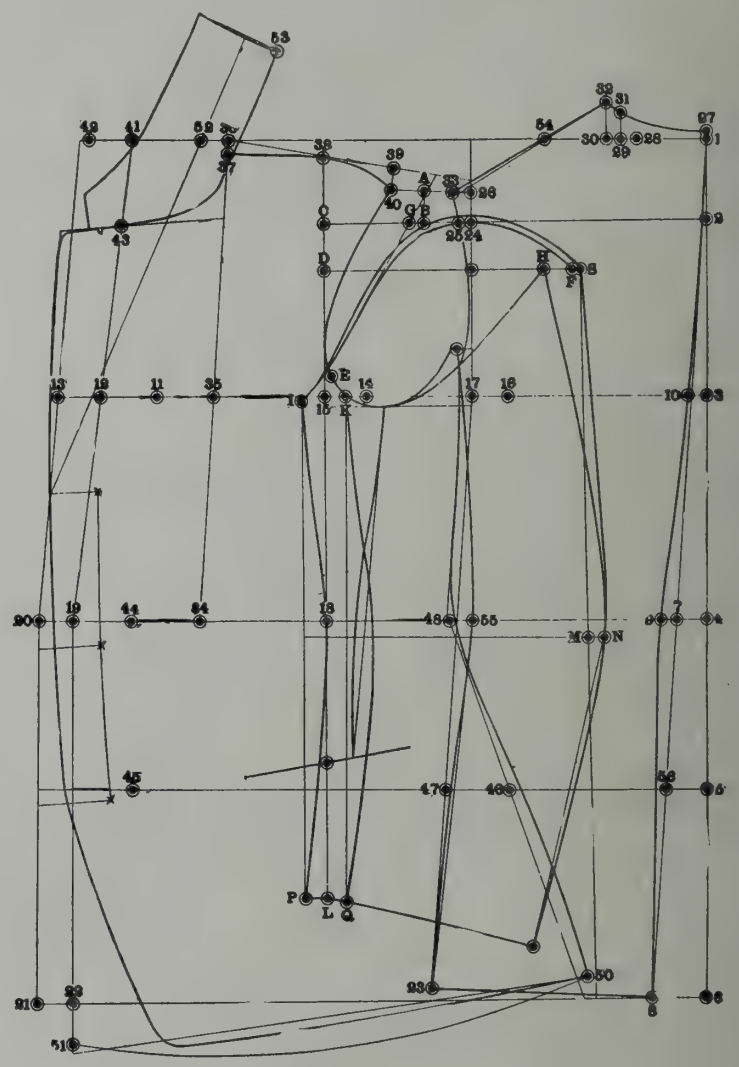
Abaissez l'emmanchure de 1-4 pouce au-dessous de la ligne de poitrine et formez tel qu'indiqué.

De 43 à 41, 1-6 de la longueur du collet plus 1-2 pouce.

La ligne 41-12-19 marque le centre du veston et sera un guide pour former le devant.

Les points 44 et 45 sont à 2 pouces de la ligne centrale.

De 9 à 55 et de 44 à 48, 1-2 de la taille



Le point 34 est au milieu de la taille en avant.

Le point 35 est au milieu de la largeur de poitrine en avant.

Menez la ligne 34-35 et vous obtenez ainsi la ligne de division pour le devant.

De 27 à 31 et de 15 à 36, première mesure d'épaule, 12 1-4 pouces, plus 3-4 pce.

De 36 à 37, même distance que de 32 à 31.

De 41 à 36, 1-6 de la longueur du collet plus 1-2 pouce.

De 42 à 41, 1 1-2 pouce.

De 10 à 54 et de 15 à 38, deuxième mesure d'épaule, 17 1-2 pouces, plus 1 1-2 pouce.

plus 1 pouce.

De 47 à 56 et de 45 à 46, 1-2 de la mesure de hanches plus 1 pouce.

Formez la couture de côté telle que représentée.

De 23 à 50, décrivez une courbe ayant le point 57 pour centre.

De 50 à 51, décrivez une courbe ayant le point 36 pour centre.

Placez la poche aux 2-3 de la longueur de la manche et à 1-2 pouce du point 15.

De 36 à 32, 1 pouce.

De 37 à 58, 1-2 pouce de plus que de 27 à 32.

Finissez tel que représenté.

LA MAISON DE "GANTS" DU CANADA.

PERRIN

AVIS. AUTOMNE 1910

¶ Nos voyageurs offrent maintenant un assortiment complet de Gants d'Hommes et de Femmes pour l'Automne 1910. ¶ En plus de nos articles réguliers bien connus, nous avons plusieurs nouveaux genres en Gants Doublés de Fourrure, Doublés Tricotés, Doublés en Soie et Laine, Gants Cape et Mocha. ¶ Ces marchandises proviennent de notre manufacture anglaise—aussi ne manquez pas de voir l'assortiment. ¶ Beaucoup de nouveaux articles ont été ajoutés a notre variété de Gants Ringwood et Cachemire. ¶ Nos prix restent les memes que l'an dernier, malgré l'augmentation du cout de toute la matiere premiere. ¶ LES GANTS PERRIN sont continuellement annoncés a vos clients. . . . . .

Perrin Frères & Cie, Edifice Mark Fisher, Montréal.

Faux-Cols à l'épreuve de l'Eau que vous Porteriez

Voilà une bonne manière d'essayer un Faux-Col à l'Epreuve de l'Eau : auriez-vous honte de le porter vous-même? . . . . . .
Nous affirmons hautement que le marchand de nouveautés le plus difficile n'hésiterait pas un moment à porter les . . . . . .

Faux-Cols et Manchettes Marque "CHALLENGE"

A L'EPREUVE DE L'EAU

Ils ont exactement l'apparence de la Toile de haute qualité.
Ils sont coupés dans tous les genres les plus récents et s'ajustent à la perfection.
Vous pouvez les recommander à vos clients comme supérieurs aux articles en toile, car tout en ayant du style, de la durée et en donnant du confort, ils effectuent une grande économie au point de vue du blanchissage.

Belle Vitrine d'Etalage Gratuite. **Aux marchands tenant les articles de la marque "Challenge," nous offrons une belle vitrine d'étalage pour faux-cols à placer à l'extérieur du magasin.**

POUR RENSEIGNEMENTS, ECRIVEZ A NOS AGENTS.

The Arlington Company of Canada, Limited.

54-56 Avenue Fraser, Toronto, Ontario.

REPRESENTANTS :

POUR L'OUEST, J. CHANTLER & CO., TORONTO. *POUR L'EST, DUNCAN BELL, MONTREAL.*

PARDESSUS CHESTERFIELD NON CROISE

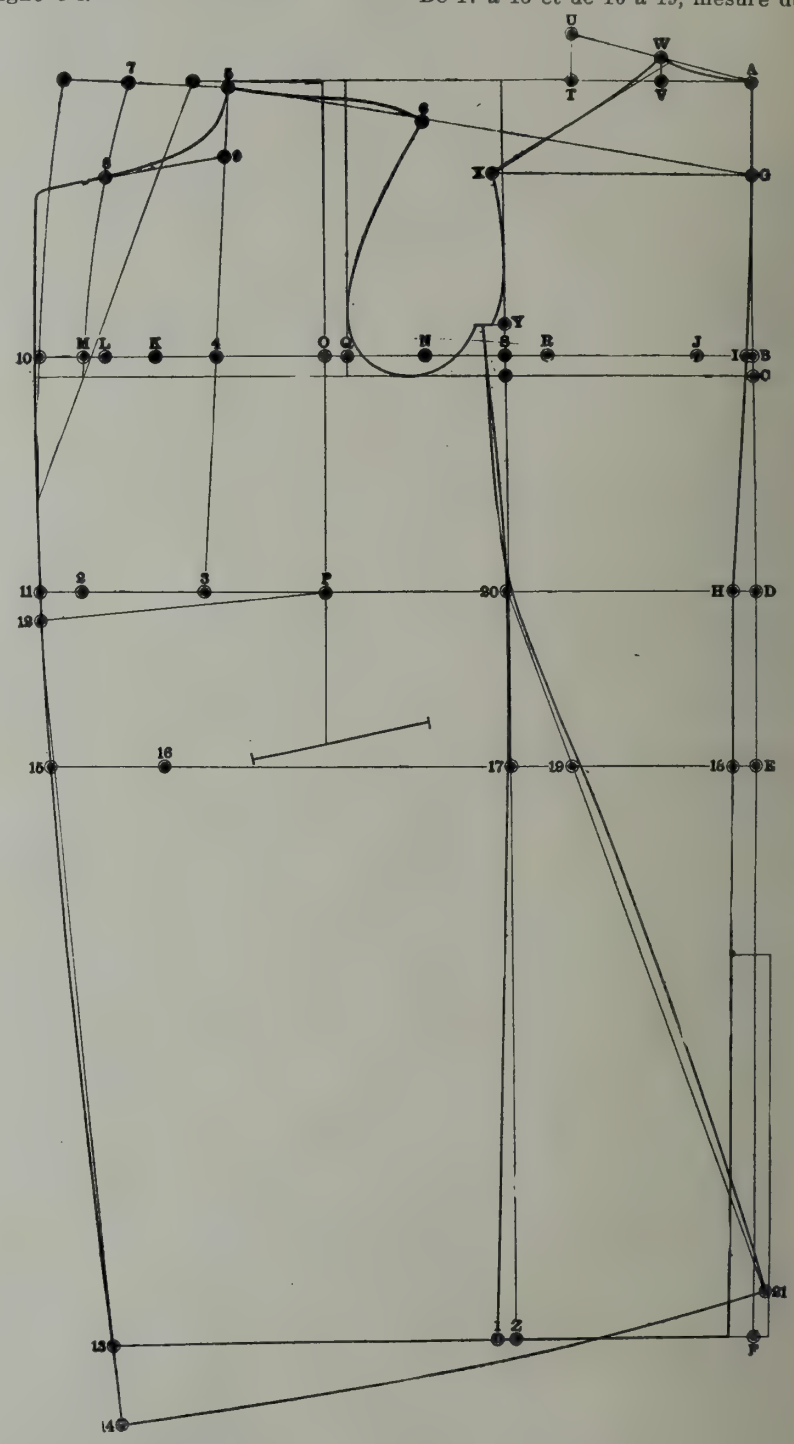
L'étoffe représentée est un vicuna noir. La longueur pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 46 pouces. Le pardessus est ample sur la poitrine et dessine modérément la taille. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers ont un parement en soie jusqu'au bord, et mesurent 1 1-2 pouce à l'entaille; ils sont faits pour rouler librement.

Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et 1 3-4 pouce en arrière. Les bords ont une couture invisible et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une imitation de manchette à deux boutons.

Les mesures sont les suivantes:

Poitrine	.38	pces.
Taille	.34½	"
Siège	.40½	"
Longueur totale . . .	.44	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.
De A à B, 1-3 de la poitrine plus 3 1-4 pouces.
De B à C, 3-4 pouce.
De A à D, 1-4 de la hauteur plus 3-4 pce.
De D à E, 6 pouces.
De A à F, longueur totale, 44 pouces.
De B à G, 1-3 de la poitrine.
Aux points G, B, C, D, E et F, menez des perpendiculaires à la ligne A F.
De D à H, 3 4 pouce.
Formez la partie centrale du dos, de G à O, et abaissez la perpendiculaire qui détermine le point I.
De I à J, 1 3-4 pouce.
De J à K, 19 pouces.
De K à L, 1 3-4 pouce.
De L à M, 3-4 pouce.
Le point N est à mi-distance entre J et K.
De N à O, 3 1-3 pouces.
Au point C, élevez et abaissez la perpendiculaire.
De O à Q, 1-3 de la distance de I à J, soit 5-8 pouce.
Le point R est à mi-distance entre I et Q.
De R à S, 1 1-2 pouce.
Au point S, élevez et abaissez la perpendiculaire.
De S à Y, 1 pouce.
De A à V, 1-6 de la poitrine.
De V à T, même distance.
De T à U, 1-12 de la poitrine.
Tirez la ligne U A qui détermine le point W.
Tirez une ligne passant au milieu de la distance entre V et W et allant jusqu'à X, puis formez le dos.
De P à 2, moitié de la taille, 34½ pouces.
Le point 3 est à mi-distance entre P et 2.
Le point 4 est à mi-distance entre O et L.
Tirez la ligne 3-4-5.
De A à W et de O à 5, 1-4 de la poitrine plus 3 3-4 pouces.
Tirez la ligne 5-G.
De 5 à 6, 1-2 pouce de moins que de W à X.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
Au point 5, menez la perpendiculaire à la ligne 3-4.
De M à 11, même distance.
De 11 à 12, 1 pouce.
Placez l'équerre suivant la ligne P-12 et abaissez la perpendiculaire.
Formez le bord du devant.
De 13 à 14, 1-2 pouce de moins que le sixième de la poitrine.
De 15 à 16, 4 1-4 pouces.
De 17 à 18 et de 16 à 19, mesure du siège



De 5 à 7, 1-6 de la poitrine, 38 pouces, plus 1-2 pouce.
Tirez une ligne arrondie de 7 à M.
De 7 à 8, 1-6 de la poitrine.
De 5 à 9, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 9-8 et formez la gorge.
De M à 10, 1 3-4 pouce.
plus 1 3-4 pouce.
De 19 à 17, 2 pouces.
Elevez la perpendiculaire 17-20.
Tirez la ligne 20-19-21, et formez le côté de la partie avant.
De 20 à 21, même distance que de 20 à 1.
Formez le bas du devant et finissez.

LE COMMERCE DES RUBANS

Nous avons eu la bonne fortune de rencontrer M. Walter Barry, chef de la

Modèle importé par Debenhams (Canada), Limited, Montréal.

vons, à la suite de notre entrevue avec lui, donner à nos lecteurs quelques renmaison W. H. Barry & Co., et nous pouseignements intéressants et utiles relativement aux rubans.

Comme nos lecteurs le savent, les modes antérieures comportaient peu ou pas de rubans; aussi, la saison d'automne a-t-elle été très terne pour cet article. Les modes nouvelles comportent, au contraire, beaucoup de rubans qui seront un article de grande vente pendant la saison du printemps prochain.

Toutes les nouvelles les plus récentes de Paris et de la Suisse, nous dit M. Walter Barry, nous confirment dans cette impression. De plus, nous comprenons et voyons que les nouveaux modèles créés pour le printemps par les maisons de modes les plus renommées ont pour garnitures des rubans et que les fleurs seront également très recherchées.

Les fleurs et les rubans, le fait est bien connu, vont toujours ensemble. Nos nouvelles de Paris nous disent également que là il se vend beaucoup de ruban dans les grandes largeurs pour les écharpes; voilà donc encore qui aidera considérablement le commerce des rubans.

Les rubans étroits auront naturellement leurs emplois habituels.

Quant aux genres des rubans, les plus demandés seront les rubans taffetas unis et les rubans Duchesse unis; les Moires et les Transparents (Shot) de toute sorte seront particulièrement recherchés. Ces rubans se font en transparents unis, en transparents moirés et en transparents ombrés; ce seront sans aucun doute ceux qui auront la plus grande vogue pour les rubans à garnir les chapeaux.

Modèle importé par Debenhams (Canada), Limited, Montréal.

Quant aux nuances, qui sont en plus grande variété que jamais, on peut dire qu'elles sont toutes demandées.

Révillon Frères, Limitée

Exportateurs et Importateurs de

Nouveautés en Général

79, rue de Rivoli, - Paris.

Entrepôt Canadien :

134 et 136, rue McGill, - Montréal

Nous prenons maintenant des ordres pour livraison en Automne 1910.

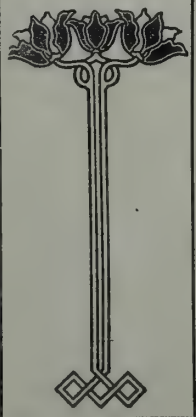
Nous sollicitons respectueusement un examen de nos nouveaux échantillons.

Larivière, Frères & Dorais

MANUFACTURIERS ET IMPORTATEURS

Agents de Manufacturiers

291 rue Craig Ouest, MONTREAL.



Agents vendeurs pour :

Montreal Waterproof Co.
Manufacturiers d'Imperméables pour Dames et Messieurs.

Fashion Right Mfg., Co.
Manteaux Haute Nouveauté, pour Dames.

Boudreau & Gaudette
Manufacturiers de Peignes de Fantaisie.

Rock Island Overall Co.
Les Meilleurs Overalls faits au Canada.

Gaudette & Freres
Manufacturiers de Sacoches et Porte-Monnaie en Cuir.

DINER ANNUEL

Au club Mount Royal, le président nouvellement élu du Board of Trade, M. Geo. L. Cains, avait invité à dîner, suivant une coutume établie depuis longtemps, le nouveau conseil ainsi que le comité exécutif sortant de charge. Ce dîner eut lieu le 18 février. Les invités étaient:

MM. John Baillie, C. C. Ballantyne, R. M. Ballantyne, Geo. F. Benson, John R. Binning, W. M. Botsford, R. A. Brock, David W. Campbell, Geo. Caverhill, J. Stanley Cook, Percy Cowans, Jos. Ethier, A. B. Evans, L. E. Geoffrion, Geo. Hadrill, D. C. Macarow, Alex. MacLaurin, Edgar McDougall, Jos. Quintal, R. Wilson Reford, Farquhar Robertson, A. Haig Sims, Lieut.-Col. G. R. Starke, Norman Wight.

UNE CAUSE INTERESSANTE

Une cause qui intéresse tout le commerce sera plaidée cette semaine, selon toute apparence, à Ottawa, devant la Haute-Cour de Justice. D'après la "Gazette" de Montréal, il s'agit d'une injonction intérimaire prise par la Gillette Safety Razor Co. contre A. E. Rea & Co., Limited, de Toronto, pour empêcher cette dernière de vendre les rasoirs de sûreté Gillette, à moins de $5 la pièce et les lames de sûreté à moins de $1 la douzaine, A. E. Rea & Co., Ltd., ayant annoncé la vente de 100 rasoirs à $3.75 la pièce.

En prenant cette injonction, la Gillette Safety Razor Co. a un double but : celui de ne pas faire déprécier la valeur de son produit sur le marché et celui aussi de protéger ses clients contre la gâche des prix.

LES LIVRES DE COMPTES DES COMMERCANTS

Nous l'avons déjà dit; le marchand doit, de toute nécessité, tenir des livres relatant ses opérations commerciales. La loi l'y oblige en ce sens qu'en cas de faillite, le marchand est tenu de produire ses livres de comptes. Voici, d'ailleurs, le texte même de la loi à ce sujet:

"Est coupable d'un acte criminel et passible d'une amende de huit cents piastres et d'un an d'emprisonnement:

"Quiconque, étant commerçant et ayant un passif de plus de mille piastres, est incapable de payer intégralement ce qu'il doit à ses créanciers, et n'a point, pendant la durée des cinq années immédiatement antérieures à son insolvabilité, tenu les livres de comptes qui, dans le cours ordinaire des commerces ou négoces exercés par lui, sont nécessaires pour faire connaître ou expliquer ses opérations; à moins qu'il ne puisse justifier de ses pertes d'une façon satisfaisante pour la cour ou le juge, et prouver qu'en ne tenant pas pareils livres, il n'avait aucune intention de frauder ses créanciers."

Nul n'est à l'abri des coups du sort. Tel qui, aujourd'hui, est au-dessus de ses affaires, peut demain subir des revers. Ne pas tenir de livres de comptes, sous prétexte qu'il a un actif tellement au-dessus de son passif, serait pour un marchand une excuse bien peu sérieuse. Car, avant tout, il y a une question d'ordre et de méthode qu'un commerçant ne peut pas perdre de vue, sans en souffrir dans la conduite de ses affaires.

Le texte que nous avons cité n'indique pas quels livres doit tenir un commerçants; il dit vaguement: les livres nécessaires pour "faire connaître ou expliquer ses opérations".

Les livres varient, en effet, en nombre selon l'importance des affaires et le genre de commerce ou d'industrie pratiqué. Chacun est libre d'établir sa comptabilité de la manière qui convient le mieux à ses intérêts. Aussi, certaines maisons ont-elles, en dehors des livres habituels dont aucun commerce ne devrait pouvoir se passer, des livres dits auxiliaires qui sont complètement inutiles à la grande majorité des marchands.

Un marchand peut être assuré d'être en règle avec la lettre et l'esprit de la loi en ne tenant qu'un livre unique, pourvu que ce livre relate toutes les opérations du marchand au jour le jour : achats, ventes, paiements, billets à payer et billets à recevoir; en un mot, toutes les dettes actives et passives.

Mais aussi, tous les marchands comprendront aisément qu'un livre de caisse, un livre de copies de lettres, un livre des billets (à payer et à recevoir) à échoir, et un livre d'inventaires sont, pour ainsi dire indispensables. Tous ceux qui, dans le commerce, font crédit à un certain nombre de clients qui ne règlent leurs comptes que de temps à autre, devraient également avoir un grand-livre (ledger), qui indiquerait continuellement la position de ces clients.

Il est rare qu'à la campagne, on ait besoin dans un magasin d'autres livres que ceux que nous venons d'indiquer. Ces livres sont faciles à tenir, ils demandent peu de temps chaque jour pour être continuellement à jour, de sorte qu'un marchand n'est vraiment pas excusable s'il n'a pas de livres de comptes qui lui permettent de voir clair dans ses affaires et qui, le cas échéant, peuvent lui éviter l'amende ou la prison.

CONDITIONS DU MARCHE DU COTON EN 1910

De récentes déclarations du Bureau des Statistiques à Washington montrent que l'approvisionnement total du coton pour les quatre mois terminés le 31 décembre 1909, est de 10,791,454 balles, comprenant; 1,484,585 balles égrenées au 31 décembre et des importations nettes de 48,784 balles, ce qui rapproche de beaucoup des premières prévisions concernant la récolte de cette saison. Pendant la période en question, le coton a été distribué de la manière suivante; coton consommé, 1,747,244 balles; coton exporté, 3,774,714 balles; coton détenu dans les filatures, 1,597,187 balles; coton détenu dans des entrepôts indépendants, 2,548,502 balles; et le reste faisant partie d'autres stocks s'élève à 1,123,607 balles. La valeur de la récolte a subi plusieurs fluctuations, de 9.35 cents la livre, au commencement de 1909 jusqu'aux cotes récentes de Memphis de 15. 1-8 cents pour les "middling uplands"; mais malgré cela, les filatures ont pourvu à la situation et ont ajusté leurs prix pour les mettre en rapport avec le coût de la production; celle-ci n'a pas

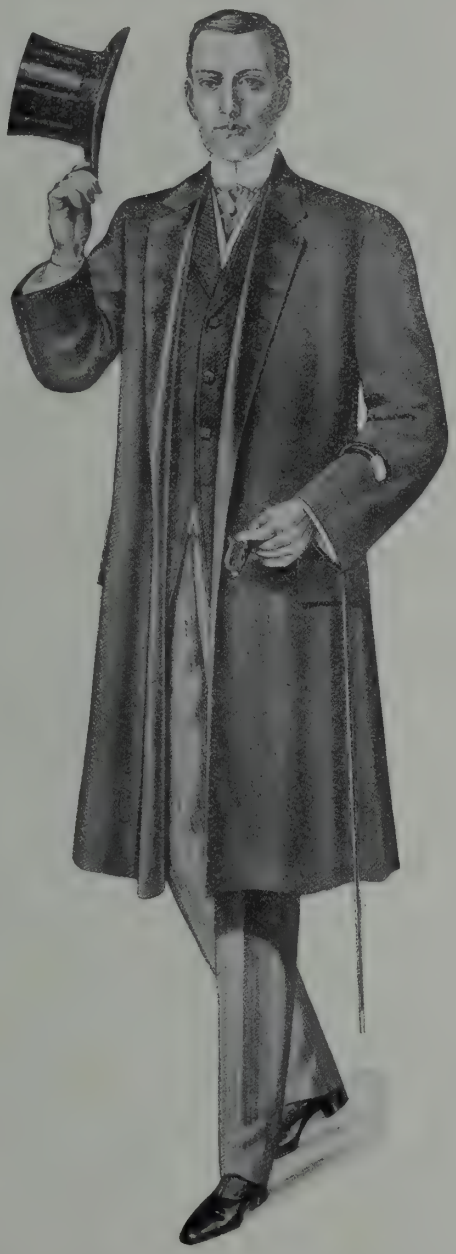
été réduite, et les filatures ont pu continuer à produire sans fermer leurs portes. En même temps il y a eu augmentation du nombre des manufactures dans le pays. Ceci a été spécialement le cas dans la Nouvelle Angleterre où, pendant les six mois écoulés de juin à janvier, 19 filatures de coton ont été érigées, la ville de New Bedford seule augmentant ses établissements à la valeur de $10,000,000, ce qui indique la confiance dans l'avenir, que l'avenir immédiat soit satisfaisant ou non.

D'autres chiffres mis en parallèle montrent que la récolte est inférieure d'environ 3,000,000 de balles à celle de l'année précédente, et ce déficit se fera sentir dans le monde entier, bien que la valeur accrue des textiles puisse contrebalancer jusqu'à un certain point la différence financière, tout en ayant en même temps un effet de limitation sur le marché.

Pendant les quatre mois mentionnés de l'année dernière, il a été reçu à Bombay 964,000 balles, dont 340,000 n'étaient pas expédiées à la fin de l'année; à Alexandrie, un total de 334,479 balles furent distribuées aux industriels, 37,695 balles allant en Amérique. Dans tous ces cas la consommation du coton africain et asiatique fut plus forte en 1909 qu'en 1908, et le déficit de la récolte du coton américain causera une forte demande pour le coton de ces contrées cette saison. La consommation du coton égyptien dans ce pays est forte; elle excède celle de la récolte du coton Sea Isand, et devient plus désirable chaque année à cause de sa valeur particulière pour les tissus mercerisés, pour les usages où le lustre, le brillant, la couleur et la force sont exigés. L'Egypte occupe le troisième rang parmi les pays producteurs de coton et est destinée à augmenter sa production; bien qu'il s'écoulera longtemps avant qu'elle égale l'Inde comme pays producteur, on devrait compter avec ce petit rival de l'Amérique comme facteur important dans la fabrication des textiles américains.

L'importance du coton américain dans le monde entier est si grande qu'il s'écoulera longtemps avant que l'Amérique trouve un rival important dans d'autres pays. En 1908, l'Amérique a produit les deux-tiers de l'approvisionnement mondial, les autres pays se plaçant dans l'ordre suivant; Inde Anglaise, Egypte, Russie, Chine, Brésil, Turquie.

Cette situation de l'industrie cotonnière américaine n'est pas la seule raison pour un monopole du coton, et pour donner un droit à dicter des prix. Il est juste et équitable que le producteur de coton en Amérique fasse des profits, que le commerce et l'industrie du coton fassent également des profits raisonnables; mais quand on se rappelle que les autres pays de l'univers produisant du coton, apprennent la culture du coton comme un art, et non de la manière primitive et naturelle pratiquée en Amérique, on voit qu'avec l'avantage d'une main-d'oeuvre moins chère et d'une récolte augmentant constamment, développée dans des conditions modernes, il ne s'écoulera pas longtemps avant que les récoltes d'autres pays aient une influence sur les fluctuations du prix du coton; en outre, la Grande-Bretagne faisant tous ses efforts pour produire du



coton sur ses propres terres, afin de s'affranchir de l'Amérique, et les récoltes Américaines étant incertaines et irrégulières, souvent affectées par les arguments de démagogues, il n'est pas surprenant qu'on profite de toutes les occasions pour réduire l'exportation du coton américain.

Ceci étant donné, il est possible que le cri de "coton à 15c" devienne à un moment donné le glas funèbre de l'industrie, au lieu d'un chant de victoire. L'industriel en coton américain ne peut pas intimider le monde, et des méthodes intelligentes doivent prévaloir si on veut que le coton américain dirige le marché mondial. Il est très probable que, la saison prochaine, la récolte soit aussi considérable que celle de la dernière saison a été faible; des prix bon marché règneront parce qu'il sera planté plus de coton afin d'obtenir plus de profit. La récolte peut être limitée, mais elle devra l'être de manière à obtenir la plus fine qualité de coton dans la plus grande quantité, dans la plus petite superficie, et en quantité suffisante pour assurer une abondance de coton aux manufactures de l'univers, à un prix qui défiera la compétition mondiale. Le coton a été roi, le coton peut être roi, mais il peut arriver un moment où il n'y aura personne de trop pauvre pour lui rendre hommage.

(Textile American.)

LES EPINGLES A CHAPEAUX

Le Bureau de Contrôle de Toronto, a reçu une lettre lui demandant s'il ne pourrait pas prendre quelque mesure pour empêcher les femmes de porter, dans la rue, des épingles à chapeau de longueur anormale. L'auteur de la lettre cite plusieurs cas d'accidents arrivés dans des tramways encombrés de monde, accidents dont les victimes furent bien près de perdre la vue. Il suggère que le conseil municipal adopte un règlement au sujet du port des épingles à chapeau. Le bureau de contrôle convient, avec l'auteur de la lettre, que ces épingles sont dangereuses, mais ne voit pas qu'il puisse faire quelque chose en la matière.

PAS D'INJUSTICE

Les Sociétés Coopératives achètent et vendent des marchandises; par conséquent, font acte de commerce, exactement comme le font les Sociétés ou Compagnies commerciales opérant en vertu de l'Acte des Compagnies.

On se demande alors pourquoi il serait utile d'établir un Statut spécial pour la formation et l'administration des Sociétés Coopératives.

Serait-il donc vrai que ces Sociétés Coopératives ne peuvent vivre, si elles ne jouissent de faveurs et de libertés qui sont refusées aux autres Sociétés ou Compagnes?

En d'autres termes, elles ne pourraient subsister à moins que le Parlement ne consacre une injustice en les allégeant des obligations qui pèsent sur les autres Compagnies.

Ce serait une honte, en vérité, que de susciter une concurrence indue aux commerçants établis, en créant des Sociétés qui ne peuvent vivre à moins qu'on ne les exempte des charges qui, dans un Etat bien organisé, doivent être partagées par tous selon leurs capacités.

L'INDUSTRIE DE LA LAINE EN 1909

Il est évident que, cette année, il y aura une grande activité dans l'industrie de la manufacture de la laine, étant donnée l'augmentation du nombre des machines installées dans les manufactures et d'après tous les rapports, on ne manquera pas de matière brute, dit "Txetile American". L'industrie de la production de la laine en Amérique, se maintient d'une manière surprenante malgré le progrès de la civilisation, et les tendances dans certaines localités à abandonner l'élevage des moutons. D'après les dernières estimations, il y avait l'année dernère en Amérique, 42. 293,205 moutons bons pour la tonte, ce qui represente une augmentation sur le nombre des moutons déclaré à la fin de 1908, de 1,981,657.

En 1909, ces moutons ont donné 287,110, 749 livres de laine tondue et 41,000,000 de livres de laine arrachée, formant un total de 328,110,749 livres de laine domestique pour l'année. Les toisons pesaient en moyenne, 6.8 livres, les troupeaux du Wyoming fournissant les toisons les plus pesantes, et quelque uns des Etats du Sud, les toisons les plus légères.

En tenant compte de la dimunution de poids par le lavage, il restait un total de 142,223,785 livres d'une valeur moyenne de 63.6 pour la laine tondue dessuintée, et de 58 pour la laine arrachée, soit une valeur totale pour le produit de l'année de $88,-829,746.

Les prix et les affaires remontèrent complètement à leur niveau pendant l'année dernière par rapport à l'année précédente, et un marché se raffermissant d'une manière soutenue s'est développé pendant l'année.Une autre indication encourageante fut d'abord fait pour améliorer les troupeaux et obtenir une laine de plus haute qualité. Divers parties du pays ont envoyé des rapports montrant une tendance à un bon élevage pour obtenir des laines plus fines, et avec cette augmentation de valeur de la toison, un plus grand soin dans le traitement de la laine a été obtenu; il en est résulté qu'une laine plus propre a remplacé la laine contenant des impuretés et de basse qualité, ce qui montre que les moutons sont élevés sur une base pus scientifique, assurant une laine plus abondante par rapport au nombre des moutons tondus.

Outre cette tonte augmentée en Amérique, les industriels ont obtenu de grandes quantités de laines étrangères. La tonte Australienne fut plus forte qu'en 1908, et les exportations de l'Amérique du Sud furent très considérables. L'approvisionnement de l'Amérique du Sud peut être limité à cause de la sècheresse en Argentine, mais la tonte en Uraguay est assez considérable pour contrebalancer une partie de ce déficit.

La distribution des troupeaux aux Etats-Unis montre que le nombre des moutons diffère beaucoup dans chaque Etat et dans chaque territoire, variant de 40 dans le Rhode Island à 38,400 dans le Wyoming. La distribution dans la partie Est du pays est naturellement faible, mais il y a assez de moutons dans les différents Etats pour montrer que l'industrie pourrait être développée si l'on faisait preuve d'énergies.

Les portions de territoire où la population est plus dense sont aussi bien pourvues de chiens, en nombre suffissant pour abaisser le nombre des moutons et l'enthousiasme des soi-disant éleveurs; tant que le chien domestique, tout compagnon et ami de l'homme qu'il est, ne sera pas reconnu comme un ennemi du progrès commercial, à cause de son hostilité envers les moutons, et qu'il ne sera pas contrôlé en conséquence, l'industrie ne commencera pas à revenir aux conditions du début, alors que chaque fermier avait un certain nombre de moutons.

Depuis 1895, l'élévation du prix des laines tondues en Amérique a été constante, jusqu'en 1909 les valeurs furent presque égales, et en certains cas doubles de celles que la laine avait en 1895, ce qui montre les possibilités pour le pays de faire avantageusement l'élevage du mouton, car un troupeau dont on prend bien soin suffit pour rendre cette industrie plus importante qu'elle n'est à présent dans les Etats de l'Est et du Sud. Le progrès de la civilisation et de la culture envahit constamment les fermes de l'Ouest, et les limites ainsi imposées aux troupeaux doivent être contrebalancées par un élevage meilleur et par des moutons plus nombreux dans les districts qui ont abandonné les troupeaux aux chiens. La conservation des ressources sera aidée par l'emploi de moutons dans de nombreuses sections de la Nouvelle-Angleterre, et il y a de vastes territoires dans le Sud qui obtiendraient plus de valeur si on les consacrait au pacage de troupeaux de moutons de bonne race.

Les conditions naturelles dans l'univers

Modèle de John D. Ivey Co., Limited, 240 rue Notre-Dame Ouest, Montréal.

Barker & Moody, Limited.

LEEDS, ANGLETERRE.

Gilets Paddock

Genre Tailleur, toute grandeur, tout style, toute qualité, tout prix. . . . . .

Nouveautés Anglaises dernier genre en Gilets de Fantaisie pour le Printemps. .

AGENTS:

Geo. Giroux & Co.

207 rue St. Jacques,

MONTREAL.

Gants de Peau de PEWNY

Voici la marque de Commerce.

¶ Nous avons en stock une belle ligne de Gants

Mocha, Cape, Chevreau, Suède

non doublés, doublés en Soie, doublés en Laine, Doublés en Fourrure, pour Hommes, Femmes et Enfants, à prix modérés pour le Commerce de Noel.

Promptes Expéditions.

Greenshields Limited, Montréal

"COIFFURA" TIDY-WEAR

PATENTED REGISTERED

FRINGE NETS

LES SEULS s'ajustant parfaitement, en réels cheveux humains. FILETS

NOTE THE TIGHT HAIR

Les seuls filets invisibles tenant bien les cheveux en conservant les effets gracieux de la coiffure, la douceur et la régularité des traits.

Exigez les filets "Tidy-Wear" avec les *cheveux tendus* au bas du filet.

5 Tailles	R20	R22	R23	R24	R26	10 N ances
	Moyen	Grand	Extra Grand	Couvre-tête	Fine Maille	

ROSENWALD FRERES, Fabricants
LONDRES, PARIS, VIENNE

SPÉCIALITÉ: Filets Cheveux, Crépons divers, Rouleaux, etc.

Seuls représentants au Canada: DIECKERHOFF, RAFFLOER & CIE, Ltd.
Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto.
525 rue St-Paul Montréal.

ETES-VOUS

SATISFAIT

des lignes de bonneterie que vous vendez? Satisfont-elles vos clients? Si non, essayez

La Marque "Maple Leaf" de Gants et de Mitaines,

Parce que la meilleure n'est pas trop bonne pour votre clientèle.

GODERICH KNITTING CO., Limited
GODERICH, ONT.

A. L. GILPIN, Montréal, P. Q., Agent pour la Province de Québec.

font que la laine a plus de valeur, et ces conditions peuvent être renversées ou bien devenir avantageuses pour un élevage intelligent.

Les chapeaux qui seront portés, cette saison, seront de deux grandeurs distinctes. Pour le début de la saison, les toques et les turbans seront en grande faveur, tandis que le chapeau habillé sera le plus en vogue plus tard. Le chapeau habillé sera très grand, avec bord relevé légèrement en avant et sur un côté.

Le matériel de la forme des chapeaux sera en diverses sortes de togal, chip, ramie et plusieurs autres genres de grands braids de fantaisie. Les principaux articles que l'on emploiera comme granitures seront, en grande partie, de petites fleurs, telles que lilas, petites roses, coucous et diverses autres fleurs employées avec du petit feuillage. On voit donc que cela promet la plus forte saison pour les fleurs qu'il y ait eu au cours des récentes années, quelques chapeaux exigeant douze douzaines de fleurs. Les garnitures en velours seront aussi beaucoup employées, telles que rubans de velours et velours en pièce. On s'en servira pour garnir le dessous de la passe des chapeaux. Les tulles seront aussi en grande vogue; les maisons parisiennes de modes en offrent en grande quantité, ainsi que des nets avec ornements métalliques, tels qu'imitations d'or et d'argent. Le braid crinoline et la paille de dix-huit pouces seront grandement employés dans la confection des toques.

Les principaux ornements seront des cabochons de formes rondes et à trois pointes, parsemés de grosses pierres de couleur avec pendentifs. Les grandes boucles et les grandes épingles à chapeau, dorées et argentées, promettent d'être de nouveau en grande demande. Les bandeaux seront aussi très recherchés à cause du grand nombre de toques et de turbans mis en vente; avec ces chapeaux, on emploie des articles nouveaux: de la soie fine, du braid de ramie, des ornements en jais et sequins. On offre aussi des plumes-couteau en tissus métalliques et en braid de ramie.

Les rubans seront très employés pour les nouveaux genres de chapeaux; parmi ces tissus figureront les satins, les mousselines et les taffetas dans les largeurs de 40 à 80. Les rubans de velours auront aussi un grand emploi, tant en effets simples qu'en effets ombrés.

A Paris, on voit une quantité de plumes d'autruche et de plumes saule-pleureur dans toutes les nuances à la mode. Les nuances principales sont les suivantes: Blériot, bleu, cerise (teinte de son) et améthyste. A Paris on s'attend aussi à une forte demande pour les nuances noires et brûlées.

* * *

Nous sommes informés par une des plus grandes maisons de modes de Montréal que l'on s'attend à une des meilleures et des plus fortes saisons de printemps que l'on ait encore eue. La saison a certainement commencé de bonne heure, cette année, quelques-unes des maisons de gros ayant déjà placé un grand nombre d'ordres, particulièrement en fleurs, braids de paille et formes de chapeau de paille.

On s'attend à une demande exceptionnelle pour les toques et les turbans.

Les maisons de modes en gros feront leurs exhibitions de chapeaux et d'articles de modes le 28 février, et on s'attend à la visite d'un grand nombre d'acheteurs à cette occasion.

Carte de modes

La maison W. H. Barry & Co. "The Ribbon House of Canada" a eu l'heureuse idée de publier une carte des Modes de Paris pour l'Eté 1910.

Cette carte splendidement exécutée sur papier de luxe et mise sous une couverture riche, donne la reproduction en phototypie de douze modèles de chapeaux créés par les modistes de Paris les plus universellement connues.

Ces modèles plus charmants, plus gracieux les uns que les autres, sont tous plus ou moins garnis de rubans; c'est-à-dire que les rubans seront la garniture à la mode des chapeaux de la belle saison, cette année.

Personnel

—M. Palmer, acheteur de la maison Debenhams (Canada) Limited, est revenu dernièrement d'Europe, où il a acheté une grande quantité de marchandises pour la saison prochaine.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto

LA SITUATION DU MARCHE

Le marché du coton est dans une mauvaise condition, à cause des prix élevés, du faible approvisionnement en coton brut et de la forte demande pour le coton manufacturé.

Un des plus importants manufacturiers de cotonnades et d'indiennes du Canada

nous informe que la firme devra fermer à peu près toutes ses manufactures pendant deux semaines environ, l'automne prochain, en attendant que la nouvelle récolte de coton brut soit mise sur le marché. On peut dire assez sûrement que la prochaine récolte sera ample et suffira à toutes les demandes, car la superficie cultivée en coton a été augmentée d'environ un quart pour cent; de sorte que, même si la récolte n'était pas bonne, l'augmentation des plantations compenserait le déficit.

Les manufacturiers disent encore que comme les prix devront encore monter, les marchands en gros achètent dès maintenant leur approvisionnement complet en grandes quantités. Cela ajouté au manque de coton brut, met les manufactures à contribution pour tout ce qu'elles peuvent fournir.

Les manufacturiers conseillent aux commerçants d'acheter immédiatement leurs stocks de cotonnades pour l'été et l'automne, avant la hausse des prix.

* * *

Nous conseillons au commerce de ne pas craindre de tenir un stock trop fort de ginghams, flanellettes, shirtings et ginghams à tabliers, car on nous informe que ces lignes se vendent déjà rapidement, et un grand nombre d'ordres sont enregistrés d'avance.

La demande pour les ginghams, pendant la dernière saison a été exceptionnellement forte, mais n'a pas nui à la vente des indiennes.

Les marchands en gros ont élevé les prix des ginghams et des indiennes; mais les marchands au détail n'ayant pas eu de peine à se défaire de ces deux lignes aux nouveaux prix, les voyageurs n'ont pas de difficulté à les vendre.

Il n'y aura pas de changement spécial dans les patrons des marchandises ordinaires, cette saison.

AMALGAMATION DANS LES SOIERIES

La firme de A. S. King Co., Limited, Toronto, qui continue l'ancienne maison Ishikawa, et celle de A. S. Rosenthal Co., New-York, la première qui introduisit en Amérique les soies chinoises et japonaises et qui ouvrit des succursales en Chine et au Japon, il y a de nombreuses années, se sont unies.

Il semble que la compagnie Ishikawa était la meilleure cliente de Rosenthal au Canada et qu'elle proposa une amalgamation pour étendre ses affaires au Canada. Après plusieurs conférences, une amalgamation fut effectuée, par laquelle la compagnie A. S. King participe à tous les avantages de Cheefoo en Chine, Yokohama au Japon, Zurich en Suisse et Lyon en France.

Les acheteurs canadiens apprécieront sans doute les avantages que cette amalgamation leur procurera, car elle signifie des prix plus bas et un assortiment plus considérable.

MM. Greenshields Limited, les marchands en gros et forts importateurs déclarent une des meilleures saisons en soie qu'ils aient eue depuis des années. Leurs voyageurs sont maintenant en route, plaçant leurs lignes d'été et d'automne.

Parmi les nombreux articles qui se vendent bien pour la saison prochaine, on remarque les suivants: taffetas changeant, twill pesant, bengaline, satin de chêne, crêpe de chêne. Les marchands de gros conseillent au commerce de ne pas craindre de s'approvisionneer de ces lignes, car une quantité des nouveaux genres parisiens de chapeaux et de robes demandent une grande quantité de soie pour leur confection.

En public vous pouvez ignorer la concurrence; mais elle doit toujours être présente à votre esprit. Un concurrent dédaigné peut vous enlever la moitié de vos clients.

Une Bonne Chose — Bien Annoncée

Voilà ce qui fait un article de vente forte et soutenue.

Le Sous-Vêtement Irrétrécissable

"Ceetee"

est un sous-vêtement de la qualité absolument la plus haute, annoncé d'une manière extensive. Nous disons à *vos clients* tout ce qui concerne "CEETEE." La demande existe — êtes-vous prêt à y faire face? "CEETEE" est fait dans toutes les grandeurs et tous les styles, en Gaze de l'Inde (pesanteurs moyenne et lourde), en Soie et Laine, en Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque vêtement est garanti irrétrécissable.

Voyez nos Echantillons de Printemps.

The C. Turnbull Company

OF GALT, LIMITED

Galt, - - Ontario

Le meilleur sous-vêtement pour la peau délicate des femmes et des enfants est notre Sous-Vêtement à Côtes Elastiques s'ajustant parfaitement.

Le Prix et la Qualité

Distinguent les Sous-Vetements

MARQUE "TIGER"

...D'autres Sous-Vetements Bien Faits...

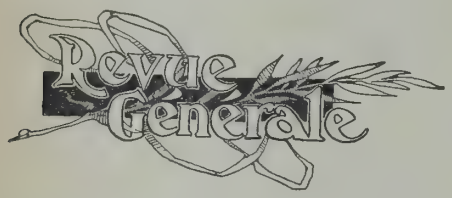
Leur excellence est prouvée ef attestée par des centaines de marchands les plus progressifs qui tiennent cette ligne. Eventuellement vous la désirerez—POURQUOI PAS MAINTENANT?

The GALT KNITTING CO.,

GALT, - - Ontario.

—M. W. C. McIntosh, voyageur Canadien en fourrures bien connu, après avoir représenté pendant un an MM. B. M. Silver & Co. dans les provinces d'Ontario et de Québec, a quitté cette firme pour retourner dans la Compagnie Paquet, Limitée, de Québec. M. McIntosh a représenté autrefois la Compagnie Paquet Limitée, pendant treize ans, et il est à souhaiter qu'il obtienne avec cette firme le même succès qu'autrefois.

—M. A. O. Morin, de MM. A. O. Morin et Cie, vient de partir pour un voyage d'affaires en Europe. M. Morin sera absent deux mois, pendant lesquels il visitera la France, la Suisse, l'Allemagne, l'Autriche et la Grande-Bretagne.



La saison prochaine promet d'être exceptionnelle pour le blanc et il y a déjà une demande d'avance pour ces marchandises.

Le commerce des rubans dépasse toutes les espérances; car, d'après les marchands de nouveautés en gros, les rubans se vendent d'une manière étonnante; cela s'explique, jusqu'à un certain point, par le fait que les nouveaux genres de chapeaux pour la saison prochaine ne forment qu'une masse de rubans de couleurs variées.

Les tissus pour voilettes, qui seront très en vogue, la saison prochaine, auront des mailles beaucoup plus grandes que d'habitude. Les tissus à voilettes pour automobilistes et ceux de 27" seront très en demande à cause des grands chapeaux qui seront portés. Il y a aussi une forte demande pour les nets Bretonne et Bruxelles.

La saison prochaine promet d'être forte pour les guingans; leurs patrons offrent une grande variété.

La plupart des nuances offertes en indiennes le sont aussi dans les étoffes à robes.

* * *

Parmi les nouvelles lignes d'étoffes à robes offertes par les maisons de gros pour la saison prochaine, sont le Tussah Cord Cloth et le Tussah Royal, en diagonale. Ces deux lignes sont faites par Priestley spécialement pour la maison Greenshields Limited. Le Tussah Royal a déjà été adopté avec enthousiasme par le commerce de New-York, la demande pour cette ligne étant extraordinaire.

Les worsted gris pour costumes, à carreaux blancs et noirs, maintiennent toujours leur rang auprès des acheteurs. Parmi les nouvelles nuances offertes, cette saison, on remarque l'ambre, le vieil or, les cendres de violettes et canard. Les serges en couleurs unies et les cheviottes diagonales se vendent toujours bien, et on s'attend à une forte demande dans ces lignes, la saison prochaine.

* * *

La saison dernière a été exceptionnellement bonne pour la lingerie, surtout pour blouses genre tailleur et, d'après la manière dont les ordres donnés d'avance pour le printemps arrivent, il semble que la saison prochaine surpassera toutes les autres. Les costumes tailleur promettent aussi d'être une bonne ligne; mais il serait bon que les commerçants sachent que le manteau tailleur sera plus court, cette année.

Le commerce des gants, d'après les rapports des grandes maisons de gros et d'importation, est dans une condition florissante. Les marchandises pour le printemps arrivent bien, ce qui indique que les manufactures se tiennent à la hauteur de la demande et que les commerçants n'ont pas besoin de s'inquiéter au sujet de leur approvisionnement pour le commerce de Pâques. Le noir et le blanc sont toujours les deux couleurs en forte demande. On observe une tendance marquée pour les longs gants de dame.

Le nouveau traité franco-canadien, qui vient d'entrer en vigueur, comporte une augmentation de droits de 5 p. c. sur tous les gants importés de France. Afin de contrebalancer jusqu'à un certain point cette augmentation, MM. Perrin Frères ont décidé d'allouer 2 1-2 pour cent sur tous les gants achetés l'année dernière,

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto

Personnel

—M. H. A. Blagdon, voyageur de commerce bien connu, vient d'entrer à l'emploi de la W. R. Brock Co. Ltd.

Un Record Vaut Mieux qu'une Promesse.

Le Record des

Sous-Vêtements d'Hommes

Marque St-George

et l'approbation sans restriction des milliers d'hommes qui les portent, prouvent de manière concluante que vous ne faites pas d'erreur en tenant cette ligne en stock. Questionnez votre fournisseur à ce sujet.

WOOLNAP porte aussi la marque de commerce **St-George** et est en faveur auprès du public.

(Pour une Chaleur Uniforme.)

Marque Rooster.

Si vous désirez les marchandises les plus nouvelles pour l'été, adressez-vous à nous.

Pantalons en flanelle.
Pantalons en Coutil.
Costumes en flanelle, a demi-doublés— 2 morceaux.
Chemises Négligées, etc.

Robert C. Wilkins Co., Limited, Montréal.

Overalls, Pantalons, Chemises, Coats Blancs.

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:

"NORTH STAR" "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.

A. O. MORIN & CIE

Importateurs en Gros de Nouveautés : : :

8 RUE STE-HELENE - MONTREAL

Bas et Chaussettes Importés ainsi que de Notre Propre Fabrication. Spécialité de Broderies et Dentelles de toutes provenances.

Nous recevons constamment de nouveaux dessins et nous sommes, par conséquent, en mesure d'offrir les dernières créations.

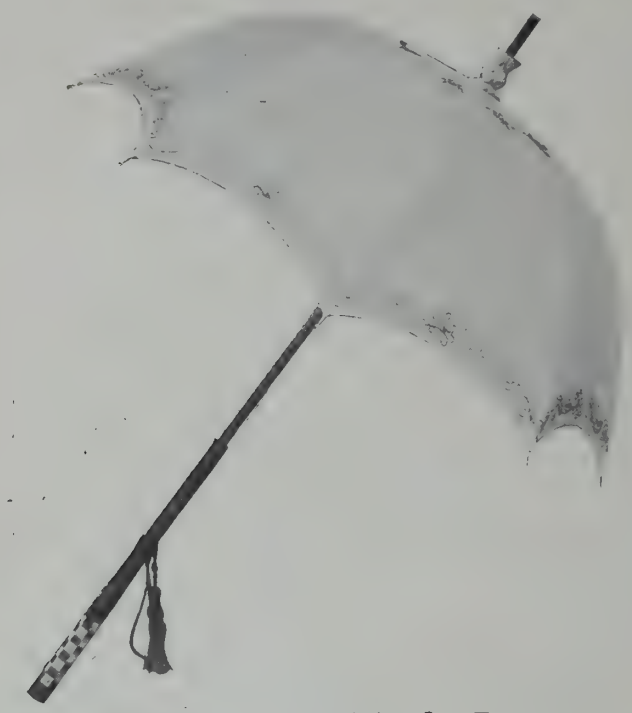
VOYEZ LES ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS

Vous serez tenté de doubler vos ordres pour notre ligne de vêtements "Quiet Elégance" et, "'Twere best done quickly."

DE L'EST A L'OUEST, ILS SE VENDENT, ILS SE VENDENT.

WATT & SHAPIRO MFG., CO. 507, RUE ST-PAUL, MONTREAL, Canada

revenant à plus de $9.50 la douzaine. Cela aura une tendance à égaliser les choses et maintenir des prix soutenus.



Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto

LES VENTES DE FOURRURES A LONDRES

Les ventes de fourrures du mois de janvier à Londres ont eu lieu. La Compagnie de la Baie d'Hudson a ouvert les ventes en établissant immédiatement une avance importante par rapport au mois de janvier de l'année dernière: le castor est augmenté de 13 pour cent et le rat musqué du Canada, de 70 pour cent. Ce gain sur 35,461 peaux de castor et 581,584 peaux de rat musqué, les quantités que la Compagnie avait à offrir, est considérable. MM. Lampson suivirent et débutèrent par une avance de 10 pour cent sur les peaux de renard croisé, de lynx et de loutre; de 15 pour cent sur les peaux de renard blanc, et de 100 pour cent sur les peaux de renard argenté. Toutefois les prix des peaux de martre d'Amérique et de renard bleu ont baissé de 10 pour cent. Le prix de la peau de volverenne (glouton d'Amérique) n'a pas changé.

LA TOILETTE MASCULINE

"Très peu d'hommes sont réellement bien mis dans tout leur habillement", disait un marchand d'articles d'habillements pour hommes, de Londres. Même ceux qui, au premier aspect, semblent mis avec une élégance impeccable ont généralement quelque défaut dans leur toilette. Ainsi un de mes clients qui porte les vêtements les plus beaux, à la dernière mode, a toujours des lacets de chaussures déchiquetés. Il ne veut pas se donner la peine de faire de jolis noeuds à ses souliers et sort souvent avec des lacets effilés dont les morceaux sont réunis par des noeuds. Un autre insiste pour porter ses cravates jusqu'à ce qu'elles soient bonnes pour un vagabond, bien que sous d'autres rapports il soit très soigneux de sa toilette. Un troisième porte de vieux boutons de manchettes abîmés, sans aucun rapport avec le reste de son habillement. Chacun de ces hommes se néglige dans quelque petit détail. Beaucoup d'hommes qui prennent peu de soin de leur apparence personnelle, ont une fantaisie particulière pour quelque partie de leur habillement pour laquelle ils sont toujours à la dernière mode."

LE NOMBRE DE VERGES POUR UN VETEMENT

"Combien de verges de cette étoffe faut-il pour une jupe?"

Voilà une question que l'on entend très souvent dans une journée aux comptoirs des magasins. Vos vendeurs peuvent-ils y répondre? Les clientes s'attendent toujours à ce que vendeurs et vendeuses soient au courant de ces choses. Les chiffres suivants indiquent les longueurs nécessaires pour une blouse et une jupe:

Largeur de l'étoffe	Blouse	Jupe
18 à 20 pouces . .	4½ verges	10 verges
26 à 28 pouces . .	3½ verges	7⅞ verges
34 à 38 pouces . .	2½ verges	6½ verges
42 à 46 pouces . .	2 verges	5½ verges
50 à 54 pouces . .	1¾ verges	3½ verges

Les articles démodés font du tort à un magasin et éloignent les acheteurs, mais les méthodes démodées font cent fois plus de tort encore.

Lorsque l'on veut persuader un client, il est sage de ne pas sortir tous ses arguments d'un seul coup; il faut, tout comme un général habile, garder une réserve, dans le cas où il y aurait une dernière hésitation à combattre.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto

Au Commerce **Février 1910**

LA GRANDE MAISON de REASSORTIMENT du CANADA

Marchandises Sèches en Général,
Articles pour Hommes, Mercerie,
Tapis, Articles de Maison,
Confections pour Dames,
Lainages et Garnitures pour Tailleurs.

Achetez là ou un dollar vous procure la plus grande valeur.
Nous faisons une spécialité d'articles spéciaux.
Nous vous vendons presque au coût de production.
Nos valeurs supportent la comparaison.
De bons achats facilitent les ventes.
Employez votre argent à l'achat de marchandises qui se vendent.
Le profit résulte de prompts renouvellements.
Nous cherchons votre clientèle uniquement sur la base d'un intérêt mutuel.

Donnez un ordre d'essai. *Notre prompt système d'exécution d'ordres par lettres est une spécialité.*

JOHN MACDONALD & CO., Limited

TORONTO

M. J. O. TREMPE, - 207, rue St-Jacques, Montréal.
M. D. FONTAINE, 77, rue Church, St-Rock, Québec.
M. J. H. CARSON, - - - (Cowansville), Cowansville.

NOUS pouvons toujours pourvoir promptement et d'une manière satisfaisante à vos besoins immédiats.

Valeurs Attrayantes

DANS

Chaque Département

qui vous aideront à activer votre commerce du printemps.

Les Ordres par Lettres sont exécutés avec promptitude et exactitude.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Pendant les EXPOSITIONS DE MODES—28 février, salles d'échantillons : Edifice Carlaw, 28 rue Wellington Ouest, TORONTO, ONTARIO.

"Tissus et Nouveautés"
(TISSUES & DRYGOODS)
MARS 1910

NOUVELLES ETOFFES PRIESTLEY

POUR LE COMMERCE DU DÉBUT DU PRINTEMPS

MAYFAIR, Drap pour Costumes

CHEVIOT, Drap pour Costumes

La mode actuelle demande des diagonales et des serges à larges côtes. Les étoffes qui répondent le mieux à cette demande sont les Draps à Costumes MAYFAIR et CHEVIOT de . . . . . .

Priestley

Ils sont larges de 52 pouces, d'une pesanteur correcte et offerts dans les couleurs les plus nouvelles. Ne manquez pas de faire une exhibition de ces lignes. . . . . .

DES ECHANTILLONS SERONT SOUMIS AVEC PLAISIR

SEULS AGENTS CANADIENS

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Adressez toutes communications se rapportant à cette publication à: "TISSUS & NOUVEAUTES", B. de P. 917, Montréal, Qué.

Pour le style, l'ajustage, le fini et la valeur, vous trouverez que les vêtements "INVADER" valent les meilleurs sur le marché.

Dessinés par des experts et faits dans notre manufacture au moyen des meilleurs matériaux et par les méthodes les plus approuvées. Nous croyons que l'assortiment offert, cette saison, a une valeur bien meilleure que ce que nous avons jamais offert.

Pouvons-nous vous envoyer une commande à titre d'échantillons ?

The W. R. BROCK COMPANY, (Limited,)

Montréal.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547. Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. XI MONTREAL, MARS No 3

LE BILL DES SOCIETES COOPERATIVES

La mort du Bill Harris

Nos lecteurs savent que le bill Harris relatif aux Sociétés coopératives de production et de consommation a été rejeté par le Comité des Banques et du Commerce de la Chambre des Députés.

C'est le sort qu'il méritait.

Il est injustifiable, en effet, d'accorder à des Sociétés des privilèges et des faveurs exceptionnels. Toutes les Sociétés ou compagnies commerciales indistinctement doivent être mises sur le même pied. Il n'existe pas une seule raison valable qu'on puisse invoquer pour traiter les unes d'une façon et les autres d'une autre. Il n'est pas juste que les unes aient toutes les charges et les autres toutes les faveurs.

Les commerçants, en s'opposant au bill Morris, demandaient une chose absolument juste :celle que la loi ne créât pas une classe commerciale privilégiée.

La loi, disaient-ils, ne peut être qu'une pour tous. A tous elle doit imposer mêmes devoirs et accorder mêmes droits. Nous ne réclamons pour nous aucune faveur et nous protestons à l'avance contre celles qu'un projet de loi veut accorder à des sociétés spéciales qui utiliseraient ces faveurs contre nous.

Les commerçants faisaient appel au principe de justice et leur appel a trouvé un écho à la Chambre des Députés auprès des membres du Comité chargé d'examiner le bill Harris.

Félicitons donc l'Association des Marchands-Détailleurs du succès qu'elle vient d'obtenir grâce à la délégation qu'elle a envoyée à Ottawa et au labeur opiniâtre et éclairé de ses officiers auprès de la députation fédérale.

QUI EST RESPONSABLE DES MARCHANDISES EN TRANSIT?

En principe, la responsabilité du vendeur cesse dès l'instant où il a remis la marchandise entre les mains du transporteur: camionneur, compagnie de chemins de fer, compagnie de navigation, etc.

La marchandise remise au transporteur est censée être livrée aux mains de l'acheteur au point de vue du vendeur. Car, à moins qu'il n'en ait été autrement stipulé, la marchandise est livrable au domicile du vendeur.

L'art. 1344 du Code Civil dit: "Dans la vente des choses mobilières, l'acheteur est tenu de les enlever au temps et au lieu où ils sont livrables".

Or, la marchandise étant livrable, d'après un usage qui a force de loi, au domicile ou magasin du vendeur, il s'ensuit que l'acheteur en prend possession par l'entremise du transporteur qui opère pour son compte à lui acheteur, et non pour celui du vendeur.

La marchandise peut, toutefois, voyager aux risques et périls du vendeur quand il y a convention à cet effet entre les deux parties contractantes.

Ainsi, le marchand peut acheter "la marchandise livrée à son domicile", et s'exonérer par là des risques et périls du transport; mais, nous ne saurions trop le répéter, il faut que le fait soit clairement spécifié dans la commande et que la dérogation aux usages établis soit acceptée par le vendeur.

Le marchand doit se bien mettre dans la tête que, dans les conditions ordinaires du commerce, les Compagnies de transport agissent comme agents de ceux à qui sont adressées les marchandises et non des expéditeurs.

Quand des marchandises leur sont adressées et ne leur parviennent pas, c'est contre les compagnies de transport et non contre les vendeurs que les marchands doivent exercer leur recours. De même, quand les marchandises leur parviennent endommagées en cours de route.

Si le marchand éprouve des difficultés à obtenir satisfaction du transporteur, il peut alors utilement s'adresser à son fournisseur. Le marchand de gros est toujours heureux de rendre service à son client et, on peut avoir l'assurance qu'il appuiera invariablement les justes réclamations de l'acheteur lésé.

LES MANQUANTS

Il y a impossibilité matérielle pour le marchand-détaillant de mesurer les marchandises qu'il reçoit en pièces : étoffes à robes, rubans, dentelles, etc. Le temps, d'abord, lui fait défaut et une marchandise dépliée ou déroulée, puis repliée ou roulée de nouveau est moins présentable que quand elle conserve l'aspect qu'elle possédait au sortir de la manufacture.

Pour le mesurage des étoffes ou des autres articles en pièces, le marchand dépend donc entièrement du manufacturier. Si celui-ci est malhonnête, de mauvaise foi, il augmentera ses profits en enlevant une verge ou deux et quelquefois plus sur une pièce, avec de grandes chances que le détaillant ne s'en apercevra pas.

Les manufacturiers malhonnêtes sont l'exception; mais, à côte d'eux, il en est qui étant très honnêtes sont négligents ou ne surveillent pas suffisamment leur personnel. Les uns et les autres sont la cause que les marchands subissent des pertes du fait d'un mesurage volontairement ou involontairement inexact.

Les marchands de détail étudient le remède à apporter à une telle situation. Ils cherchent un moyen de forcer le manufacturier à lui donner bon gré mal gré le nombre de verges ou de mètres pour lequel la marchandise a été vendue. Ce moyen doit également permettre au marchand de contrôler l'exactitude du mesurage sans avoir à déplier la marchandise.

Ce remède nous croyons l'avoir trouvé; il est simple et sûr. Il nous a été inspiré par l'enroulement des pièces de rubans. Ces pièces sont enroulées avec une bande de papier d'un bout à l'autre. Il serait très simple de diviser en verges ou en mètres, selon le cas, le papier qui est roulé ou plié avec la marchandise de manière que le contrôle puisse se faire automatiquement au fur et à mesure de la vente.

Les fabricants honnêtes ne se refuseraient certainement pas à adopter ce système de faire qui, en somme, n'est pas onéreux.

LE TARIF AMERICAIN ET LE CANADA

Deux délégués des Etats-Unis sont venus conférer avec le gouvernement canadien au sujet des droits de douane et de la situation que pourrait créer au Canada le tarif Aldrich-Payne après le 31 mars.

Nos lecteurs n'ignorent pas qu'en vertu d'une clause de la loi fiscale de nos voisins, le président doit indiquer les pays qui jouiront du tarif douanier minimum des Etats-Unis. Ces pays sont ceux qui, dans leurs tarifs de douane, ne font pas de distinction entre les produits des Etats-Unis et ceux d'autres contrées. Or, le Canada a un tarif. Il réserve un tarif spécial à l'Angleterre et à une partie de ses colonies; il a un tarif intermédiaire dont bénéficient en partie la France, la Suisse et quelques autres pays et, enfin, le tarif général qui est appliqué aux produits des Etats-Unis et aux autres pays en général.

Comparativement à l'Angleterre, la France, la Suisse et quelques autres pays, les Etats-Unis sont évidemment moins bien traités par le tarif canadien; mais les Etats-Unis ne peuvent arguer que le Canada a fait ,dans son tarif, des distinctions à leur détriment et nous imposer, par suite, leur tarif maximum qui est de 25 p. c. plus élevé que leur tarif minimum.

Le Canada, loin de vouloir "discriminer" contre les produits des Etats-Unis a toujours été prêt à entrer en pourparlers avec son gouvernement pour améliorer les relations commerciales existantes. Il a fait autrefois à ce sujet des démarches qui ont eu pour seul résultat de nous faire connaître que les Etats-Unis étaient prêts à accepter des sacrifices de notre part, mais qu'ils n'étaient nullement disposés à abaisser la moindre partie de leur tarif en notre faveur.

Les délégués ont eu des entrevues avec nos ministres à Ottawa et ils sont repartis à Washington sans que rien ait transpiré des discussions qui ont eu lieu.

Nous formulerons le souhait que nos bonnes relations commerciales actuelles avec les Etats-Unis soient maintenues après le 31 mars. Nous n'avons rien à gagner à une lutte de tarifs entre les deux pays, et les Etats-Unis moins que nous encore, car ils exportent chez nous le double de ce que nous exportons chez eux.

Nous pouvons demander à d'autres pays une bonne partie de ce que nous achetons aux Etats-Unis, tandis que les Etats-Unis ne nous demandent guère que des matières premières nécessaires à leurs industries et qu'ils ne peuvent tirer que de nous pour les obtenir à un prix avantageux.

Leur propre intérêt commande donc aux Etats-Unis de ne pas susciter de guerre de tarif entre les deux pays; aussi, avons-nous confiance que les marchandises canadiennes entreront chez nos voisins après le 31 mars à la faveur du tarif minimum.

CE QUE REPRESENTE L'ESCOMPTE

Vous êtes-vous rendu compte des avantages que vous retiriez en payant vos factures dans les délais voulus pour obtenir l'escompte?

Nous allons, si vous le voulez bien, examiner ensemble ce que représente l'escompte accordé pour anticipation de paiement:

Voici une facture de $100, elle porte comme termes de paiement:

"30 jours net ou 1 p. c. à 10 jours." Cela veut dire que ,si vous payez dans 10 jours, vous ne paierez que $99 au lieu de $100, et que vous gagnerez $1 pour ne pas avoir attendu 20 jours de plus pour payer.

C'est exactement comme si vous aviez placé $100 qui vous auraient rapporté $1 ou 1 p. c. au bout de 20 jours. Ce qui revient à dire, puisqu'il y a 18 fois 20 jours dans l'année commerciale de 360 jours, que votre argent vous rapporte 18 p. c. par an.

Calculez ce que vous pouvez ainsi gagner, si vous faites tous vos achats dans les mêmes conditions. Si, dans l'année vous achetez pour $10,000 vous gagnez $,1800; pour $20,000 c'est $3,600.

Voyez quel avantage aussi vous donne sur un concurrent qui ne profite pas de l'escompte, l'habitude de payer au comptant ou dans les délais nécessaires pour obtenir l'escompte.

Les conditions de paiement sont-elles net 60 jours ou 3 p. c. à 30 jours, payez à 30 jours et votre argent vous rapportera 3 p. c. pour un mois ou 36 p. c. par an.

Vous offre-t-on d'acquitter votre facture aux conditions de 90 jours net ou 5 p. c. d'escompte à 30 jours?

Profitez de l'escompte; il représente 5 p. c. pour 60 jours, ou 2½ p. c. par mois, ou encore 30 p. c. par an.

L'escompte, c'est souvent le profit le plus clair du marchand.

Grâce à l'escompte qu'ils prennent sur toutes leurs factures, il est des commerçants qui n'ont rien à redouter de la concurrence; ce sont eux qui, au contraire, sont redoutables à leurs concurrents.

Savoir ce que représente l'escompte, pouvoir en profiter et ne pas le faire, est une faute dans laquelle il ne faut pas tomber.

LA FERMETURE DE BONNE HEURE

Une délégation de commerçants de détail s'est présentée à l'Hôtel de Ville pour demander au Conseil Municipal, au nom d'un grand nombre de marchands, le rappel du règlement relatif à la fermeture à bonne heure.

Ce règlement est contraire aux intérêts du commerce en général et il viole la liberté des commerçants. Il doit être repoussé.

LA GACHE DES PRIX

Mesures de protection

Nous avons précédemment parlé d'une injonction prise par la Gillette Safety Razor Co. contre les propriétaires d'un magasin à départements pour empêcher ceux-ci de vendre au-dessous d'un certain prix des articles manufacturés par la dite Compagnie.

Cette injonction a fait parler d'elle au Sénat. Le Sénateur Cloran a pris prétexte du fait que nous rappelons pour demander que l'Acte des Patentes soit révisé sous prétexte que certains patentés se servent de l'Acte des Patentes pour agir irrégulièrement, illégalement et frauduleusement.

Voilà de bien gros mots dans la bouche d'un Sénateur pour dénier à un manufacturier le droit de fixer, d'accord avec ses clients, le prix auquel un objet fabriqué par lui devra être vendu au détail.

M. le Sénateur Cloran s'imagine sans doute que c'est dans le but unique d'imposer au consommateur des prix exorbitants qu'ont lieu ces ententes entre producteurs et marchands. Il devrait être mieux au courant de ce qui se passe et il lui serait en tous cas très facile de se renseigner sur les motifs qui ont donné naissance à ces ententes et les font se maintenir.

Foulant aux pieds tous les principes de la plus saine économie politique, un grand nombre de détaillants, pour enlever à leurs concurrents des clients, se sont imaginés de vendre certaines marchandises sans profit et quelque fois même à perte. Quand il s'agit de marchandises quelconques, ce système de faire ne porte guère préjudice qu'à celui qui la pratique.

Mais, quand il s'agit d'un produit qui se vend sous une étiquette ou un nom spécial, il n'en va plus de même.

Les "marchandises de marques" ainsi qu'on les désigne communément, ne peuvent être vendues dans le détail à des

Established 1890

Our Trade Mark

FORWARD

Guarantees Quality

La supériorité que nous maintenons dans notre ligne non surpassée d'articles pour hommes, assure au marchand renseigné une position enviable dans le commerce.

Perfection dans chaque article.

Dessins et genres les plus nouveaux.

Type enviable de qualité.

Voilà les caractéristiques populaires de notre ligne entière, qui ont donné aux articles de Matthews, Towers un tel attrait pour le "Marchand Avisé."

Matthews, Towers & Company

MONTREAL, CANADA.

Toque paille bleu glacé aéroplane, garnie d'une touffe de ruban ottoman héliotrope.
Modèle de la maison Marescot Soeurs, Paris
Importé par W. H. Barry & Co., Montréal

prix différents sans que le producteur ou le propriétaire de la marque en souffre. La gâche des prix, mode hélas ! trop répandue dans le commerce, est néfaste aux produits de marques et c'est afin d'éviter cette gâche que certains producteurs exigent que leurs marchandises ne soient pas vendues au-dessous d'un certain prix.

Le commerçant se trouve ainsi obligé de ne pas travailler à la ruine du manufacturier et de réaliser lui-même un profit légitime. Ce profit ne peut être que raisonnable. Autrement, la marchandise, vendue plus cher qu'elle ne vaut, n'aurait pas de débit ou un débit si restreint qu'il n'y aurait plus d'entente possible entre le fabricant et le commerçant pour la vente à un prix déterminé.

Il n'y a donc rien que de très régulier dans ces ententes que font entre eux industriels et commerçants et qui ne portent aucun préjudice au public consommateur.

Nous voudrions savoir en quoi elles ont un caractère illégal et frauduleux, à moins que pour certains esprits, il soit irrégulier, illégal et frauduleux de se protéger.

LES COOPERATIVES

(Du Prix Courant).

Dans son numéro du 25 février, "L'Action Sociale" a un article intitulé: "Les Coopératives".

Après avoir adressé des félicitations à l'auteur du projet de "Loi concernant la Coopération", M. F. D. Monk, "l'un des représentants les plus utiles que la province de Québec compte à Ottawa, notre confrère de Québec tance vertement les commerçants et les financiers qui " se liguent contre les efforts de M. Monk".

M. Monk a raison tout seul—avec bien entendu "L'Action Sociale"—contre tous les commerçants et les financiers, contre les Chambres de Commerce, les Boards of Trade, les Associations de Marchands et autres organisations du même genre qui envoient auprès du gouvernement des délégations, chargées d'empêcher l'adoption de la loi proposée par M. Monk.

"Nos hommes d'affaires", continue "L'Action Sociale", "nous ont habitués à plus de largeur de vues, et surtout, à plus de clairvoyance quand il s'agit de leurs propres intérêts".

"L'Action Sociale" a-t-elle la prétention de connaître mieux qu'eux-mêmes les intérêts des commerçants et des financiers? Ce serait ajouter l'outrecuidance à l'impertinence qu'elle commet en les accusant d'étroitesse d'idées et de manque de clairvoyance parce qu'ils ne partagent pas ses vues.

Continuant, " L'Action Sociale " dit : "Mais pour bien se rendre compte de l'erreur où ils (les hommes d'affaires) tombent aujourd'hui, il faut au moins savoir exactement ce que c'est que la Coopération".

Et elle la définit ainsi:

"La Coopération, c'est le terme générique par lequel on désigne des Associations d'individus cherchant à tirer le meilleur parti de leurs ressources mises en commun. Le plus clair du capital est formé des économies—même les plus infimes—de chacun, et chacun des membres de l'Association est, par le fait, participant aux bénéfices.

"Le mobile, c'est l'esprit d'économie, l'esprit d'épargne—esprit opposé à nos habitudes de luxe et de prodigalité qui nous ruinent plus sûrement que la hausse du prix des aliments.

"Le but, c'est l'encouragement de tou-

Vendez-vous des BAS avec une Double Garantie?

Des centaines de marchands vendent maintenant les Bas Pen-Angle Doublement Garantis. A la façon dont leurs ordres de renouvellement s'entassent, ils ont trouvé que notre garantie de deux paires gratuites est un attrait immense pour la vente. Si vous n'êtes pas au nombre de ceux qui tiennent les Bas Pen-Angle, vous négligez l'occasion de doubler vos ventes de bas. Ecrivez-nous donc dès maintenant pour avoir la brochure représentant les lignes de

Bas Pen-Angle

qui sont vendus sous la garantie suivante — la garantie la plus libérale qui ait jamais été donnée par aucun manufacturier.

Nous garantissons que les Bas Pen-Angle Garantis vous iront parfaitement, ne se rétréceront pas et ne s'étendront pas, et que les teintes sont absolument indélébiles. Nous garantissons qu'ils dureront plus longtemps que tout autre bas en coton ou en cachemire vendu au même prix. Si, après avoir porté les Bas Pen-Angle Garantis pendant un temps quelconque, vous trouvez jamais une paire qui ne répond pas à cette garantie sous un point quelconque, renvoyez-nous-la et nous la remplacerons par Deux paires neuves gratuites.

La qualité des Bas Pen-Angle, soutenue par cette double garantie, est un argument de vente invincible. Le public ne peut absolument pas y résister. Il devient anxieux de faire un achat.

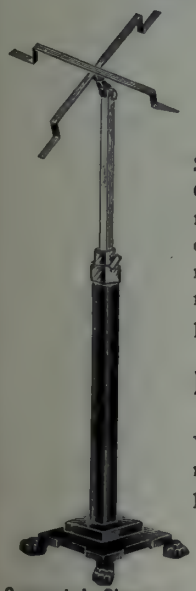
Il y a une bonne marge de profit dans chacune de nos lignes garanties. Ecrivez simplement pour les prix, ainsi que pour les aides de vente qui comprennent: cartes de magasin, électros d'annonces pour le commerce de détail, etc.

PENMANS, LIMITED. Paris, Canada.

Les Accessoires qui font vendre les Marchandises

sont ceux à placer dans votre magasin, et c'est le genre que nous faisons,

Le Genre "RICHARDSON."



Support de Chapeaux

SOYEZ DANS LE PROGRÈS — Rendez votre magasin plus attrayant que ceux de vos concurrents. C'est l'époque maintenant de vous occuper de votre

Etalage de Modes.

Vous achetez de jolies marchandises—faites-les profiter d'un bon étalage.

Tête en Cire.

Une de nos têtes en cire fait le centre le plus joli possible d'un

Etalage de Modes

attrayant.

Procurez-vous aujourd'hui notre catalogue, il contient beaucoup d'indications utiles sur l'Etalage pour chaque département de votre magasin.

Support de Chapeaux

A. S. RICHARDSON, 105, rue Ontario, Toronto

204, rue St-Jacques, Chambre 12, Montréal.

Toque en paille Pôle Nord, ruban glacé vieux ton, bouquet de roses.

Modèle de la maison Augustine, Paris

Importé par W. H. Barry & Co., Montréal

tes les entreprises louables, le secours à accorder à toutes les initiatives qui ont pour objet l'amélioration du sort des familles pauvres,—ou même des familles possédant une aisance relative.

"Le résultat est splendide."

Si, après avoir lu ce chef-d'oeuvre de galimatias, nos hommes d'affaires ne sont pas convaincus qu'ils sont dans l'erreur en ne réclamant pas le vote de la "Loi concernant la Coopération", c'est qu'ils n'ont vraiment ni largeur de vues, ni clairvoyance.

Reprenons la citation que nous venons de faire. "L'Action Sociale" voudrait-elle allumer sa lanterne et éclairer un peu mieux ses lecteurs en répondant à ces simples questions:

Est-ce que les particuliers qui s'associent, forment des Compagnies et obtiennent leur incorporation en vertu de l'Acte des Compagnies, ne cherchent pas, elles aussi, à tirer le meilleur parti de leurs ressources?

Est-ce que le capital de ces Compagnies n'est pas formé des économies de chacun des sociétaires ou actionnaires?

Est-ce que chacun des membres de l'Association ou de la Compagnie n'est pas, par le fait, participant aux bénéfices?

Sous ce triple rapport nous demanderons à "L'Action Sociale", quelle différence elle voit entre les Compagnies opérant en vertu de l'Acte des Compagnies et les Sociétés qui opéreraient en vertu de la loi projetée sur les Sociétés Coopératives?

"L'Action Sociale" nous apprend bien que l'esprit d'épargne est opposé aux habitudes de luxe et de prodigalité—M. de La Palisse n'eut pas mieux dit—mais elle ne nous dit pas, ne nous montre pas en quoi les Sociétés Coopératives sont nécessaires pour donner à nos populations l'esprit d'économie et d'épargne.

Nos banques commerciales ainsi que nos caisses et banques d'épargne ont-elles attendu la création des Caisses Populaires pour ouvrir leurs guichets à la petite épargne? Ne reçoivent-elles pas les dépôts les plus minimes des plus humbles parmi les gens économes?

Mais il ne s'agit pas uniquement des caisses populaires ou Sociétés coopératives de crédit.

"L'Action Sociale" ne veut évidemment pas comprendre que, ce à quoi s'opposent les commerçants et les financiers, c'est à la création de sociétés privilégiées, hors du droit commun, ayant tous les avantages quand d'autres ont toutes les charges.

Il s'agit autant des Sociétés Coopératives de Crédit que des Sociétés Coopératives de consommation et de production. Il ne faut pas qu'elles aient des avantages dont les autres Compagnies ne jouissent pas et il faut qu'elles aient les mêmes charges que celles qui pèsent sur les autres Compagnies.

Ce n'est donc pas sans motifs que les hommes d'affaires s'opposent à la "Loi concernant la coopération.

Ils veulent vivre et ne pas se laisser ruiner par des Sociétés qui se serviraient de leurs privilèges pour les étrangler. C'est ce que "L'Action Sociale" dans les nuages où elle se perd, n'a pas su voir.

AVIS.

¶ Le Modèle de cette Casquette, représenté dans cette page, est **Enregistré.** Nous sommes les seuls propriétaires de ce modèle et les seuls manufacturiers ayant le droit de le mettre sur le marché.

Nous **poursuivrons**

quiconque enfreindra nos droits.

¶ Les Manufacturiers ou Marchands qui vendent une contrefaçon de notre modèle sont également responsables.

R. M. Ballantyne Limited,

Stratford, Ont.

Les Rubans en Soie Garantis Pure Teinte

Augmenteront vos affaires en rubans.

QUELQUES semaines après avoir offert nos premiers rubans sur le marché, notre commerce a pris de vastes proportions. Nous avons étudié longtemps et à fond la situation du marché des rubans, et les lignes choisies dans notre compagnie américaine sont connues comme vendables et profitables pour les marchands canadiens. Partout où elles ont été offertes, nos sélections et valeurs de rubans ont été appréciées.

La mode est en faveur des rubans et nos valeurs et sélections se sont emparées des affaires.

Notre ligne n'est pas à bon marché, mais sa valeur est forte. Nous vendons des rubans garantis sur lesquels on peut compter, rubans qui établissent des affaires et des profits permanents pour vous.

NOUS TENONS DES STOCKS A

TORONTO, WINNIPEG, MONTREAL,

POUR VOUS ACCOMMODER.

Nos voyageurs offrent l'assortiment dans tout le Canada.
Examinez leurs échantillons, ou écrivez-nous directement, en envoyant un ordre ouvert.

Corticelli

Taffetas "Defender" Satin Carmen

Corticelli

EN ROULEAUX DE 10 VERGES.

Les Rubans qui se vendent le plus sur le continent.

GARANTIS PURE SOIE.

Toutes les largeurs et toutes les couleurs vendables.

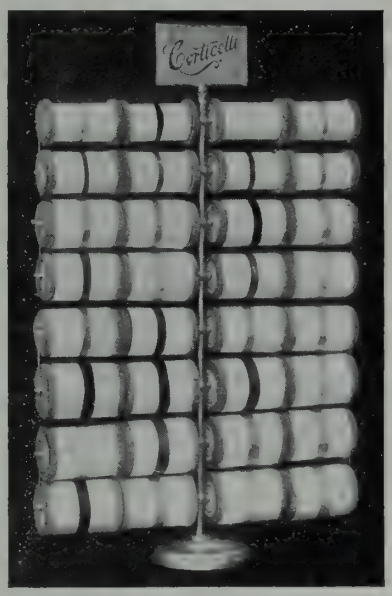
RUBANS "LA VOGUE" POUR MODES.
Largeurs, Couleurs et Valeurs Correctes.
PERMETTEZ-NOUS DE VOUS LES MONTRER.

La Plus Grande Trouvaille qui ait jamais été inventée pour la Vente des Rubans.

Voyez l'Illustration.

Notre Support d'Etalage Attrayant en Métal pour Petites Largeurs.

Tient 32 Rouleaux. 100 Verges Chacun.
Le Support vous est Donné.
Ecrivez pour Connaitre Notre Proposition.



Vous ne connaissez pas la situation du marché des rubans tant que vous n'avez pas vu nos lignes. Une sélection d'articles leaders soutenue par la réputation et l'organisation CORTICELLI.

CORTICELLI SILK COMPANY, LIMITED

Bureau Principal, ST. JOHNS, QUÉ.

Adressez-vous au bureau le plus rapproché.

Salles de vente : *22, rue Ste-Hélène, Montréal. 56, rue Albert, Winnipeg. 24 et 26, rue Wellington Ouest, Toronto. 91a, rue York, Sydney, N.S.W. 138 rue Hosmer, Vancouver.*

Chapeau de paille noire, ruban taffetas bleu de roi, garni de gros pavots bleu de roi.
Modèle de la maison Camille Roger, Paris
Importé par W. H. Barry & Co., Montréal

LE BILL DES TRUSTS

D'après le bill reltiaf aux "Trusts", il est interdit aux compagnies, sociétés etc., de nommer leur arbitre parmi les personnes engagées dans un même commerce ou une même industrie que le commerçant ou l'industriel dont les procédés sont soumis à l'enquête.

Comment, en ce cas, le bureau d'enquête pourra-t-il mener à bien son enquête, si les trois membres, y compris le juge, qui le composent n'ont aucune pratique du genre de commerce ou d'industrie sur lequel se fait l'enquête.

Il nous semble, au contraire, que le bill devrait exiger que l'un des trois membres soit obligatoirement choisi dans la même branche de commerce ou d'industrie en cause, afin que cet arbitre puisse exactement renseigner ses collègues dans tous les détails techniques de l'enquête.

Le défendeur choisirait à coup sûr son arbitre parmi les confrères parce qu'il a conscience que seul un homme connaissant bien sa partie pourra mettre les questions au point et renseigner exactement les deux autres arbitres.

Sept personnes quelconques peuvent demander une enquête conformément au bill sur les Trusts. Ainsi, des compagnies pourront, sur la plainte de sept personnes prises parmi les employés ou les clients d'autres compagnies, être soumises à l'enquête par leurs concurrents; soumises à l'enquête malicieusement, sans raison valable et sans excuse. Le bill devrait prévoir le cas et interdire sous sanction toute demande d'enquête qui ne serait pas appuyée sur des faits réels.

Nous demanderons volontiers également que le rapport des arbitres soit publié non pas sommairement mais en entier dans la "Gazette du Canada". Et si les arbitres ne sont pas tous trois du même avis, nous demandons que non-seulement le rapport de la majorité, mais également celui de l'arbitre dissident soit publié in-extenso. Le public serait ainsi exactement renseigné et les journaux n'auraient aucune excuse pour la publication des comptes-rendus inexacts et de conclusions fausses ou erronées, qui pourraient causer préjudice aux parties en cause.

CHAMBRE DE COMMERCE

A l'assemblée qui a eu lieu le 23 février, sous la présidence de M. O. S. Perrault, président, la Chambre de Commerce du District de Montréal a reçu une délégation de l'Association des Epiciers de Détail, demandant à la Chambre son appui auprès de la Législature de Québec pour obtenir que les brasseurs ne puissent plus vendre et livrer au domicile des particuliers.

Deux motions présentant les condoléances de la Chambre sont adoptées. L'une s'adresse à M. Armand Chaput, vice-président de la Chambre, qui vient de perdre son fils unique et l'autre à la famille de M. L. N. Denis qui déplore la perte de son chef.

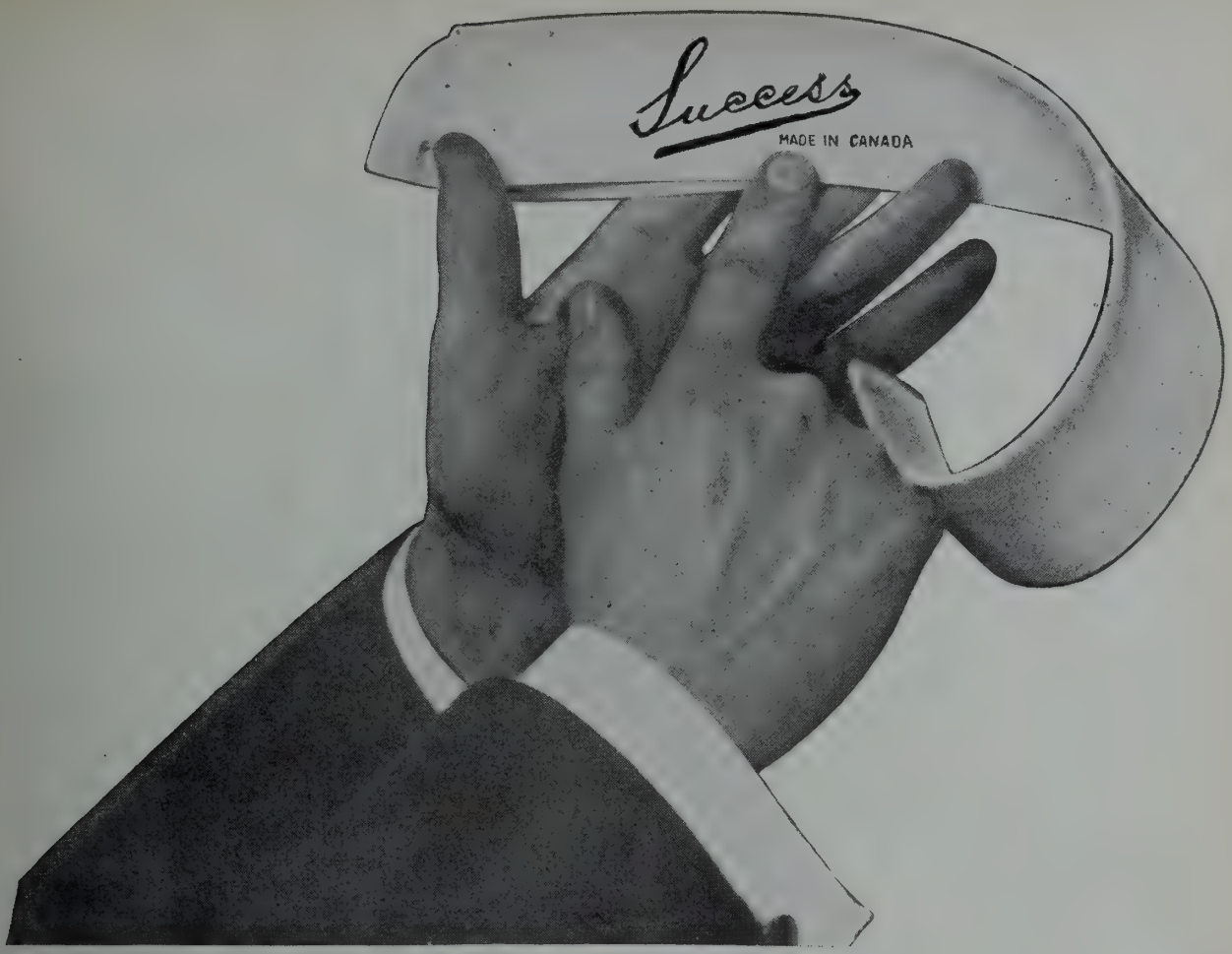
Les élections des présidents des Commissions permanentes de la Chambre de Commerce ont eu lieu avec les résultats suivants:

Affaires Municipales.—M. Isaïe Préfontaine.

Agriculture et Colonisation.—M. D. Parizeau.

Beurre et Fromage.—M. Z. Limoges.

Bulletin.—M. Joseph Contant.



Faux=Cols "SUCCESS"

Le Faux-Col "SUCCESS" est le plus fort article de vente à deux pour vingt-cinq cents au Canada.

L'homme qui porte un Faux-Col "SUCCESS" se sent à l'aise toute la journée; le faux-col ne se plie et ne s'affaisse nulle part.

Remarquez la boutonnière-œillet du "SUCCESS."

Cette idée unique *double la durée* du faux-col.

Dès que les boutonnières "cèdent," un faux-col s'ajuste mal. Dans le faux-col ordinaire, cela arrive vite, et le faux-col ne vaut plus rien.

Pour obtenir des ventes plus fortes dans votre Département des Faux-Cols, mettez en stock la ligne "SUCCESS."

Votre marchand en gros peut vous fournir un grand assortiment des formes absolument les plus nouvelles des Faux-Cols "SUCCESS."

Ecrivez aujourd'hui à leur sujet.

The Canadian Converters' Co. Limited.
Montreal

Chapeau noir en dentelle, garni de pompons, ruban glacé à trois tons.

Modèle de la maison Torre, Paris
Importé par W. H. Barry & Co., Montréal

Comptabilité.—M. A. P. Frigon.

Cuirs et Peaux.—M. J. Daoust.

Enseignement Technique et Industries Manufacturières.—M. A. V. Roy.

Epiceries et Produits Alimentaires.—M. Armand Chaput.

Finances.—M. D. Masson.

Expositions et Musées.—M. G. Boivin.

Fers et Métaux.—M. A. Prud'homme.

Hautes Etudes Commerciales.—M. Geo. Gonthier.

Mines, Bois et Forêts.—M. J. T. Marchand.

Nouveautés.—M. C. E. Martin.

Produits Chimiques.—M. A. J. Laurence.

Réception.—M. O. S. Perrault.

Législation. — Hon. Alp. Desjardins, C. P.

Transports, Télégraphes et Téléphones.—M. C. H. Catelli.

Vins et Liqueurs.—M. J. M. Wilson.

Le temps est arrivé où, même dans des localités de peu d'importance, le boutiquier qui ne produit pas de résultats doit céder la place au commerçant progressif.

LES COULEURS CHANTECLER

La carte des couleurs de J. Claude, Frères, Paris, contient une collection de couleurs qualifiées du nom de "Chantecler". Certaines de ces couleurs ont des tons brillants, d'autres ont les tons mats du plumage du merle et du ciel de minuit; d'autres enfin offrent les teintes brunâtres du hibou et d'autres oiseaux de nuit. Voici les noms de ces couleurs:

Tons vifs et brillants

Chantecler, écarlate brillant; La crête, ton plus foncé se rapprochant de la nuance cardinal; Le Soleil Levant, couleur rouge orange ou flamme; Cocorico, rose clair brillant; Rostand, vert de forêt brillant; La Forêt, nuance très semblable à la nuance Rostand, mais se rapprochant un peu plus de la nuance myrte. Le Paon, vert paon; Le Papillon, bleu brillant; Le Geai, bleu un peu plus foncé ; Le Poussin, jaune se rapprochant de la couleur du poussin sortant de l'oeuf ; La Mare, bleu d'eau pâle; Sable de Cambo, couleur tan très pâle; Cambo est un village du Sud de la France, près des Pyrénées, où Rostand demeura plusieurs années.

Nuances brunes

La Faisane, brun brillant rappelant le ton principal du plumage du faisan; Le Chat-Huant, Le Grand-Duc, Patou et La Pintade, autres nuances brunes, dont chacune est d'un ton mat, plutôt indéfini.

La Nuit est le nom donné à un bleu foncé, se rapprochant du bleu aile de corbeau. Le Merle est le nom donné à une nuance ardoise, et un ton un peu plus pâle et quelque peu plus grisâtre est appelé L'Ergot. Le Hibou est le nom d'un ton plus clair dégradé.

Une nuance plutôt ordinaire de vert moyen est nommée La Grenouille, et un vert très foncé, se rapprochant du noir, est appelé Le Crapaud.

Personnel

—M. C. B. Gordon, président de la Dominion Textile Co. a été élu directeur de la Société financière C. Meredith Co., Limited, en remplacement de M. J. J. Reid, de la maison C. Meredith & Co., courtiers, qui a donné sa démission.

PEWNY & CARRET

Gants pour le Commerce de Paques

EN STOCK MAINTENANT un assortiment complet de toutes les couleurs en glacé, Suède, cape, comprenant les Gants renommés " Albertine " et " Ascot. "

GRAND PRIX ST-LOUIS 1904

Chaque Gant Garanti

SEULS AGENTS POUR LE CANADA

MEDAILLE D'OR LONDRES 1908

GREENSHIELDS LIMITED, Montréal

Parapluies Eclipse

POUR TOUS LES BESOINS.

Faits dans la Manufacture de Parapluies la plus Moderne du Canada, par les Ouvriers les plus expérimentés et les plus habiles. . . . . .

Notre variété de manches est la plus complète qui existe. Toutes les dernières créations en Manches Directoire pour Parapluies de Dames, dans tous les matériaux, tels que Bois de Rose, Acajou, Ebène, Poivrier, Ivoire. Argent, Or, et combinaisons du plus haut goût.

Groupe des modèles les plus nouveaux en fait de manches de parapluies pour dames.

Comparez les valeurs du Parapluie Eclipse aux marchandises en stock et nous vous laisserons juge de la question de la commande. Nos valeurs et nos assortiments disent toute l'histoire. Procurez-vous des échantillons des lignes que vous désirez.

Envoyez dès maintenant vos ordres pour le commerce du printemps. Indiquez quantité, prix, style. Nos sélections vous plairont. Les marchandises peuvent être retournées, après examen, si elles ne sont pas satisfaisantes.

The Eclipse Umbrella Co., Limited

454, rue St-Jacques ::: ::: ::: ::: **MONTREAL.**

Dernières Créations de la Mode

Nouveau modèle-tailleur

Le costume élégant représenté par cette gravure est en mohair soyeux d'un vert pâle et a des boutons en jais noir et des revers en satin noir à la mode française.

1910

Les Dessins
La Qualité
Les Prix
Sont Corrects.

La Meilleure Valeur sur le Marché.

LINOLÉUMS PRÉLARTS
TOILES CIRÉES POUR TABLES

FAITS AU CANADA.
FAITS PAR DES CANADIENS.
FAITS POUR LES CANADIENS.

TENUS PAR TOUS LES MARCHANDS DE NOUVEAUTES EN GROS.

Fabriqués par

THE DOMINION OIL CLOTH CO., Limited, MONTREAL

Dernières Créations de la Mode

La robe représentée ici est en soie bleue chinoise, et le patron en braid est fait en cordonnet blanc queue de rat formant le dessin de bordure.

L'empiècement est en dentelle blanche; des lignes en satin bleu forment de petits tuyautages qui donnent du caractère au costume. Le chapeau est une grande forme champignon en crin noir, garni simplement d'une bande et d'un noeud en velours noir.

Département C.

Hautes Nouveautés et Lignes Pratiques.

POUR LIVRAISON IMMEDIATE

Nous avons un stock complet des lignes les plus nouvelles et de la plus haute qualité en fait de Mousselines de Fantaisie dans toutes les dernières nuances, Piqués blancs, Seersucker, Popeline de Coton, Ottomans assortis dans toutes les nuances. Nos toiles Irlandaises pour robes, dans les largeurs 27 et 36, sont remarquables pour leur qualité et la variété des nuances, ainsi que les Demity et Pure Irish.

Dans les lawns blancs et de couleur, les lawns mercerisés d'une largeur de 45 pouces, pour blouses, nous n'avons jamais eu de lignes plus belles et mieux assorties.

Demandez à nos voyageurs de vous montrer

des échantillons de nos Tweeds. Nour avons reçu des dessins spéciaux des plus nouveaux et qui ne peuvent manquer de vous intéresser.

Fiez-vous à nous pour vous former un stock de marchandises nouvelles qui vous rapporteront de beaux profits.

Commandes par Lettres Exécutées avec soin.

Echantillons sur demande.

Alphonse Racine & Cie.

MONTREAL

OTTAWA
111, rue Sparks.

MANCHESTER, Ang.,
11a, Albert Square.

QUEBEC
234, rue St-Joseph.

GARNEAU LIMITÉE

Nouveautés
Nouveautés

Draps a Costumes pour la Saison du Printemps.

Etoffes a Robes pour la Saison d'Eté.

Coton fini soie, Toile a Costumes, Plissés-Ribbettes, Etc., Etc.

Tapis - Carpettes - Prélarts - Linoleums.

Saison d'Automne 1910.

Nos voyageurs ont maintenant en leur possession un choix attrayant d'échantillons de Sous-Vetements. Tricots et lainages pour hommes, femmes et enfants

Insistez pour voir ces échantillons.

Québec :
Salles d'échantillons.

Montréal :
242, St-Jacques, Chambre 2.

Ottawa :
111, rue Sparks, Chambre 11.

LES ROCK FAST DRILLS

CANADIENS

Supportent le lavage et font de l'usage.

Pour votre commerce au comptoir, les Rock Fast Drills Canadiens donnent satisfaction à vous et à vos clients.

Les Rock Fast Drills Canadiens sont larges de 27" x 28", d'une texture uniforme, d'un fini **supérieur.**

Leur teinture noire est absolument indélébile.

L'assortiment des patrons est varié. Tous les pois, rayures, objets, etc., ordinaires.

Il vaut la peine que vous vous assuriez que vous obtenez le Rock Fast Drill Canadien.

Votre fournisseur a le stock.

ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

Nous lisons dans le "Dry Goods Economist":

Les jabots en dentelle à volants, blanche et écrue, figurent parmi ceux qui se vendent le mieux sur le marché des articles de cou. Les cascades simples,

Col stock blanc avec pendant brodé en couleurs de fantaisie.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

doubles et triples jouissent d'une égale faveur. Les jabots à un seul côté se vendent toujours. Les jabots plus ordinaires en toile avec insertions et bordures en point de Venise, point d'Irlande ou Cluny ont une demande soutenue.

Les cols hollandais sont toujours appréciés, et la demande pour les nouveautés en cette ligne continue à se produire. Une variété agréable de ce genre est en batiste plissée, garnie de dentelle, se fermant un peu vers la gauche. Le volant froncé est plus large en avant, où il forme une pointe arrondie. On y place d'habitude un motif en broderie ou en dentelle. Le cou est fini par une bordure en dentelle, au lieu de la bande en cambric démodée.

Les cols militaires en dentelle ou en toile sont finis en haut par une ruche ou un plissé de largeur variable. Une belle parure de col et de manchettes rabattus en mousseline blanche, brodée de noir, porte en haut un plissé de un pouce et demi de large.

Une nouveauté gracieuse a fait son apparition sous forme de bande d'un pouce de large, en ruban de velours noir, surmonté d'une ruche en malines noire d'un pouce. On peut porter cet article de cou seul ou par-dessus un haut col en dentelle.

Un nouveau col en toile blanche, largement rabattu, est orné d'un noeud en taffetas maintenu en position par un pendant en toile, large d'un demi-pouce, attaché sous le col. Ce pendant empiète sur le noeud au centre et est assujetti par un bouton et une boutonnière au centre du col.

De petites boucles en nacre font un bon effet sur les cols stock en toile. Un col stock blanc a une bande d'un demi-pouce en toile rose au bord inférieur.

Cette bande est attachée en arrière, tandis que les extrémités libres, plus larges, sont réunies en avant par une boucle.

Dans un autre col stock nouveauté est introduite la bande de chemisette en toile de couleur, qui s'étend en avant jusqu'au centre du corsage, l'extrémité étant dissimulée par la ceinture. Ces bandes permettent de nombreuses variétés de garnitures.

Les costumes ont l'encolure basse, principalement pour cette saison, et il se produira une demande pour des empièce ments transparents et des chemisettes en net fin, uni et à dessins.

Les cols rabattus rigides sont en bonne demande.

Une firme a produit un col de hauteur moyenne, gracieusement brodé, avec un jabot séparé à double pendant assorti, pour la clientèle populaire.

Les cols en toile à rabattement en dentelle irlandaise se vendent bien; un col de ce genre porte au bord du rabattement en toile une belle dentelle Cluny.

Quelques-unes des robes les plus nouvellement importées ont des broderies et des franges en perles très petites de jais, acier, or et verre de couleur. Une des bandes les plus belles est en net noir, mince avec grand dessin de fleurs formé entièrement de perles d'acier et d'or; dans les grands espaces non couverts par le dessin, sont des rangs parallèles d'une grande piqûre chaîne en fin fil noir et or, dans le sens de la longueur.

Une bordure attrayante sur net bleu porte un lourd dessin formé d'une masse de perles en acier et en verre bleu. Le jais imité entre en grande combinaison avec les perles. Souvent les petites perles ne sont employées que pour esquisser le dessin sur la dentelle, la broderie, etc. Des motifs reliés ensemble, faits de braid étroit en toile ont de simples rangs de perles d'acier courant au centre du braid.

Une nouveauté est la combinaison du métail et du jais. Des bandes en fil d'or faisant beaucoup d'effet portent des imitations de jais et des perles.

Les motifs et bandes de jais sur net noir sont de nouveau en vogue. Des perles en imitation de jais sont fréquemment employées pour former treillis, en combinaison avec un bord d'un dessin plus compliqué.

Dans quelques robes importées, la frange de soie est employée comme garniture. On voit des effets divers en franges pour garnitures. Un nouvel effet est formé de courtes enfilades de jais et de petites perles rondes. Un braid d'or d'un quart de pouce a des boules d'or pendantes distantes d'un pouce l'une de l'autre. Une frange unique en boules sur un turban oriental importé est formée de boules d'une matière ressemblant à de l'os ou à du bois poli.

Une particularité à effet de quelques-unes des bandes brodées et à perles les plus nouvelles est la finesse extrême du fond en net, ce qui fait qu'il est difficile de l'apercevoir quand il est appliqué sur un matériel du même ton et donne l'illusion d'une broderie ou d'une application de perles directe sur le vêtement.

Un beau motif Chantcler, sous forme d'un paon doré avec plumage en deux

Jabot en imitation de point d'Irlande.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

nuances de bleu pâle et de vieux rose faisant contraste, est une nouvelle note de haut genre.

Les broderies mercerisées sur net en lourds dessins blancs en relief font énormément d'effet. On les produit en rembourrant et en employant un braid étroit en coton pour le plus haut relief dans la

Debenham's

Nouveaux Styles

en

Modes

PRINTEMPS 1910,

AINSI QUE

FLEURS, CHAPEAUX, BRAIDS, SOIERIES, RUBANS, TULLES, ETOFFES A ROBES, ETC. . . .

Les ORDRES PAR LETTRE sont l'objet d'une attention prompte et soigneuse. Ecrivez-nous.

Debenhams (Canada) Limited.

18-20 rue Ste-Hélene,

MONTREAL.

OTTAWA, TORONTO, QUEBEC.

for Novelties

figure principale. On y introduit de l'or, et du fil noir délimite les figures. L'effet est rehaussé par l'introduction de fils de soie de couleur par dessus la broderie blanche d'origine.

Un emploi nouveau et extrêmement attrayant du voile "Mystère"—produit d'un dessin exquis—consiste à en envelopper la calotte du chapeau, ou à en voiler la malines, les fleurs ou autres garnitures aux couleurs faisant contraste. On produit un effet frappant en relief en posant ce voile sur des roses roses. Ce voile semble avoir de l'avenir comme tissu pour empiècements et manches de des sous de belles robes.

Les nouvelles variétés d'écharpes sont légion. Les écharpes noires et blanches en dentelle espagnole se vendent rapidement. Elles ont pour rivale une nouveauté en net Bruxelles brodé avec bouts à franges. Le noir est la note populaire pour cet article et des touches de jais sont en évidence là comme ailleurs.

Des écharpes blanches semblables sont aussi en faveur. Des perles en nacre et de couleur blanche iridescente remplacent le jais sur les écharpes blanches, tandis que des sequins sont souvent employés pour les deux genres d'écharpe.

Les gants longs glacés, dans les longueurs de 16, 20 et 24 boutons ne sont pas en plus grande quantité qu'ils ne l'ont été depuis Noël. Les acheteurs locaux, qui ont l'avantage d'être à proximité du marché, ont de la difficulté à obtenir ce dont ils ont besoin dans cette ligne au jour le jour.

Les gants blancs avec lourde broderie noire semblent perdre de leur vogue auprès de la clientèle élégante, mais se vendent toujours bien à la masse du public.

Les gants mocha ont été en bonne demande depuis un certain nombre de semaines. Mais les détaillants ne peuvent pas obtenir de renouvellement de leurs commandes pour gants mocha à $1.

Les gants chamoisette se vendent bien dans toutes les qualités. Dans les départements de gants pour hommes, on signale une demande croissante pour les gants chamoisette.

La vente au détail des gants en soie n'est pas encore commencée; néanmoins les acheteurs s'intéressent beaucoup aux gants longs en soie.

Tandis que les départements de confections prêtent une attention tardive à la question des corsages à manches courtes, on constate qu'une bonne proportion des robes livrées en ce moment pour le printemps et l'été sont finies par des manches courtes. Beaucoup de ces manches se terminent juste au dessus du coude, au lieu de finir au coude, demandant ainsi des gants de longueur 20 boutons, plutôt que des gants de longueur 16 boutons.

Blouse en lingerie blanche.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

Blouse en lingerie blanche.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

R. D. FAIRBAIRN CO., LIMITED

MANUFACTURIERS

Président, R. D. Fairbairn. Vice-Prés., F. J. Knight, W. C. Cliff.

Quelques Modèles Sélects parmi les Bons Styles de Robes en Mousseline, que nous offrons, cette Saison

Style F. 4044. Robe lingerie en fine mousseline, élégamment garnie en couleurs, Blanc, Bleu-Ciel, Rose, Mauve, tel qu'illustré . . $6.25 pièce.

Style F. 4046. Robe lingerie en fine mousseline, en couleurs, Blanc, Bleu-Ciel, Rose, Mauve, tel qu'illustré . . $5.00 pièce.

Style F. 4048. Robe lingerie en fine mousseline, à effet de couleurs, Blanc, Bleu-Ciel, Rose, Mauve, tel qu'illustré . $10.00 pièce.

Tout en fait de Costumes et de Robes en Toile

107 Rue Simcoe, Toronto

Les acheteurs de gants ayant de l'expérience se rappelleront que les gants en soie, longueur 20 boutons, se sont toujours vendus lentement, sauf les gants blancs et quelques nuances pour le soir, et que ce n'est que récemment, il y a

Modèle de D. McCall Co., Limited, Toronto

deux ou trois ans, qu'on a jugé nécessaire de marquer les gants en soie, longueur 20 boutons, au même prix de détail que les gants, longueur 16 boutons, afin de pouvoir les vendre.

La longueur 16 boutons, pour les gants en soie, a toujours été la longueur extrême populaire, quand les gants longs ont été en vogue.

D'après les derniers avis, les prix des gants de peau sont à la hausse. Une

Modèle de D. McCall Co., Limited, Toronto

avance récente du prix de certaines qualités de peaux de chevreau les a amenés aux prix qui régnaient en 1907.

Ces prix plus élevés des gants de peau n'affecteront pas ceux des gants de la livraison d'automne, car les prix par douzaine de ces gants sont basés sur le coût des peaux de la saison dernière.

Toutefois les prix des nouvelles peaux ne pourront que faire avancer ceux des gants pour livraison au printemps 1911.

UNIFORMITE DE GRANDEURS

Le commerce de détail se plaint que les manufacturiers de vêtements, de sous-vêtements, de chemises, de faux-cols, etc., ne se montrent pas particulièrement méticuleux relativement aux pointures.

Ainsi, il semblerait qu'une chemise ou qu'un faux-col du point 16 devraient toujours être d'une grandeur uniforme, quelle que soit la manufacture d'où sortent ces marchandises et, cependant, il y a souvent des différences d'une manufacture à l'autre.

Il en est de même pour les corps, les caleçons, les blouses, etc., etc., qui offrent parfois des différences très sensibles.

Il y aurait avantage à ce que les manufacturiers adoptent des règles invariables et uniformes pour tous dans la désignation des pointures. De cette manière, un caleçon du point 39, par exemple, devrait offrir la même mesure de ceinture chez tous les fabricants de caleçons.

Une fausse désignation de pointure est une source de désagréments pour le commerce de détail et nous sommes persuadés qu'il suffit d'indiquer le mal pour qu'on y applique le remède.

EXPOSITIONS DES MODES

La date de l'ouverture

Les commerçants de détail en nouveautés viennent de faire leur exposition de modes du printemps. Chacun fixe la date de l'ouverture au petit bonheur, tâchant de ne pas être trop en avance ou trop en retard sur ses concurrents. Le fait est qu'à deux ou trois jours près, tous les marchands font leur ouverture au même moment.

On a soulevé la question de savoir s'il ne vaudrait pas mieux une entente entre les marchands pour fixer la date d'ouverture à un même jour pour tous.

C'est, croyons-nous, l'avis de la presque unanimité des commerçants qu'il en soit ainsi et nous sommes persuadés que, si les marchands consultaient leur clientèle féminine à ce sujet, ils acquèreraient la certitude que, pour le client comme pour eux-mêmes, une date d'ouverture uniforme aurait de grands avantages.

Faire sortir l'acheteur de chez lui et l'amener au magasin est le désir de tout marchand. Or, il est indubitable que, quand un acheteur, homme ou femme, sait qu'à date fixe il aura une plus grande variété de marchandises nouvelles sur lesquelles exercer son choix, il est indubitable que cet acheteur se dérangera à cette même date.

C'est ce qui se présenterait invariablement si tous les marchands fixaient au

Modèle de D. McCall Co., Limited, Toronto

même jour la date de leur ouverture de modes.

Cette uniformité de date pour tous attirerait bon nombre d'acheteuses du dehors qui sauraient ainsi que tous les magasins qu'ils ont coutume de visiter leur présenteront les nouvelles modes le même jour.

Est-ce à dire que la clientèle se croirait obligée de se déplacer le premier

Modèle de D. McCall Co., Limited, Toronto

jour de l'exposition, c'est à-dire à la date désignée comme étant le jour d'ouverture. Non pas, car partout, dans tous les magasins de nouveautés comme chez les modistes, l'exposition dure plus d'un jour.

Laissez notre Département de Chapeaux Garnis vous aider pendant la Saison de Presse. Plus profitable qu'une garnisseuse supplémentaire. Le premier cout est le dernier.

9000

9001

9002

9003

9005

9006

9008

9009

9010

9012

9013

9017

Quelques modèles "McCALL" pour la saison actuelle.
Demandez la Liste de Prix.

The D. McCall Company, Limited.

Winnipeg Montréal TORONTO Ottawa Québec

C'est une question qui n'a plus d'intérêt pour ce printemps, mais elle vaut la peine d'être étudiée pour la saison d'automne. Il n'y a pas de doute que la section des Marchands de Nouveautés de l'Association des Marchands-Détailleurs, aurait profit à la mettre à l'ordre du jour d'une de ses prochaines assemblées.

LE COMMERCE DU PRINTEMPS

C'en est fait des temps de morte-saison! Tout renaît dans la nature; voici les beaux jours ensoleillés, voici le réveil des affaires.

Jamais les plaintes ni le découragement n'ont aidé qui que ce soit dans son commerce. Celui qui se montre confiant, enthousiaste, engendre la confiance et l'enthousiasme chez les autres; et la confiance et l'enthousiasme partagés par un grand nombre font les temps prospères.

D'abord, nous sommes nécessairement en marche vers la prospérité qui s'annonce comme devant s'étendre sur une longue suite d'années.

Mais pensons d'abord au commerce du printemps, puisque le printemps s'annonce

Offrons donc toutes les marchandises qui se vendent au printemps; soignons nos vitrines, nos étalages, faisons ressortir toutes nos marchandises à leur avantage et donnons à la clientèle l'impression de la grande diversité des lignes que nous tenons et de la variété de notre assortiment dans chaque ligne.

L'ouverture des modes du printemps est maintenant terminée, mais avant que la belle saison batte son plein, il y a fort à faire dans les chapeaux, les garnitures et accessoires. Montrer toujours du nouveau, changer la disposition du salon et des vitrines réservés aux modes sont, pour ainsi dire une nécessité.

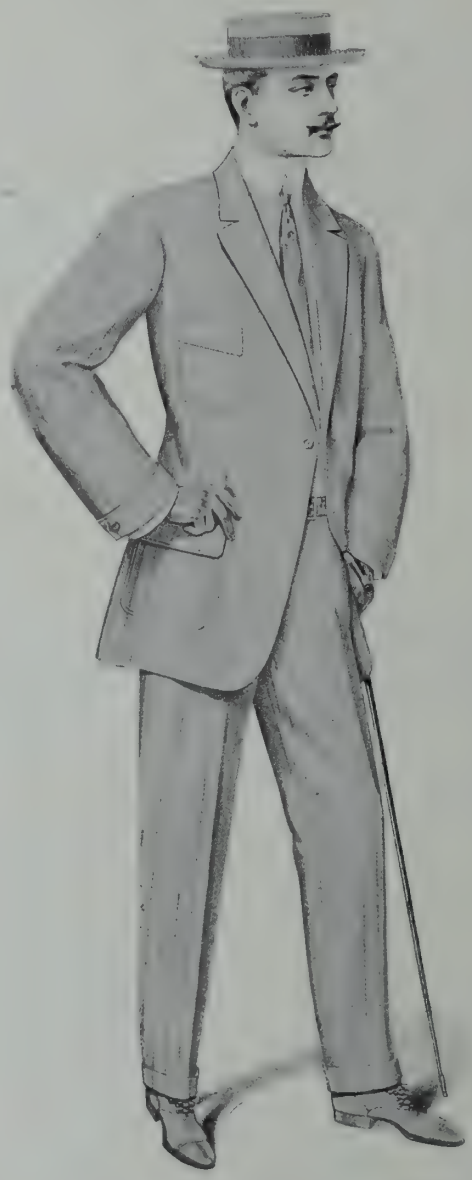
Pour forcer les affaires, pour attirer la clientèle, ce n'est pas assez de faire comme le voisin, d'avoir les mêmes articles, de vendre aux mêmes prix que lui. Autrement, il n'y a pas de raison pour que l'acheteur se rende plutôt chez vous que chez votre concurrent, surtout s'il est aussi prévenant pour la clientèle que vous pouvez l'être vous-même.

Faire mieux que le concurrent est le souci de tout marchand ambitieux, car il sait que le public fait des comparaisons et va chez celui en faveur de qui il a rendu son verdict.

Il est donc nécessaire, pour le marchand qui veut réussir et aller de l'avant, de connaître les points forts de ses concurrents et les points faibles de son propre magasin. Par ce moyen, il se rendra compte de ce qui attire les clients chez les autres et de ce qui peut les éloigner de chez lui. Il pourra ainsi remédier au mal.

C'est une mauvaise politique de chercher à attirer la clientèle en "coupant" les prix. Vos concurrents ne tardent pas à entrer dans la même voie, une lutte s'établit ainsi qui ne profite ni à l'un ni à l'autre des marchands. La clientèle elle-même flotte d'un magasin à l'autre, ne s'attachant à aucun, courant uniquement à celui qui, pour le moment, lui offre les plus bas prix.

Le marchand qui vend à crédit doit, à de certaines époques plus encore qu'à d'autres, veiller à se faire payer. Au printemps, avant d'ouvrir de nouveaux



crédits, il faut insister pour que les vieilles dettes soient éteintes, si le temps de crédit accordé est arrivé à son terme. Les mauvais payeurs ne sont nulle part des clients désirables et il vaut mieux les voir aller ailleurs que de s'engager plus à fond avec eux

Les affaires s'annoncent comme devant être excellentes ce printemps, surtout si la température n'est pas trop défavorable. N'oublions pas que c'est dans les moments de prospérité que nous devons faire provision pour les mauvais jours.

LE PRIX DU COTON

La spéculation qui avait poussé à l'extrême les prix du coton brut s'est calmée avec la ruine de quelques spéculateurs et une compréhension plus nette de la situation réelle de l'industrie manufacturière.

Dans le Lancashire les filateurs qui emploient le coton américain continuent jusqu'au 26 avril à travailler à faibles journées et, comme ils semblent assez bien approvisionnés, leurs achats ne seront pas tels qu'ils forcent une hausse des prix.

D'autre part, le coton visible dans le monde représente à peu de chose près le même nombre de balles qu'il y a deux ans. L'opinion générale est qu'il y a suffisamment de coton en vue jusqu'à la prochaine récolte pour suffire aux besoins et qu'on ne reverra plus des prix de famine.

La saison de plantation est maintenant arrivée à vrai dire et c'est plutôt vers les probabilités de la future récolte que vont maintenant se tourner les regards de la spéculation.

Les apparences sont que la superficie ensemencée en 1910 sera plus grande que jamais et, comme l'hiver a été particulièrement froid dans les Etats de culture du coton, le ball weevil, le fléau du cotonnier, ne devra pas causer grand dommage à la récolte cette année.

Quant aux marchandises de coton, elles ont déjà subi une avance chez les manufacturiers; peut-être en subiront-elles une nouvelle si, avec des stocks limités, la demande devient active, mais il ne serait pas prudent d'acheter de grandes quantités de marchandises en vue d'une hausse possible; en un mot, nous ne conseillons pas d'acheter en vue d'une spéculation.

LES ENTREPOTS DE LA MAISON GARNEAU, LIMITEE, A QUEBEC

Lors de son dernier voyage à Québec, notre représentant a eu l'avantage de visiter le vaste établissement de marchandises sèches de MM. Garneau Ltée, et il a pu se rendre compte des nombreuses améliorations qui y ont été apportées dernièrement. Les travaux commencés au cours de l'été dernier ont été achevés vers la fin du mois de décembre.

Ces travaux consistaient en l'installation d'un immense réservoir d'eau situé au faîte de la bâtisse pour l'alimentation d'un système perfectionné d'extincteurs automatiques contre l'incendie, situés à l'intérieur ainsi qu'à l'extérieur de la bâtisse.

Les entrepôts de la maison Garneau, Limitée sont maintenant complètement à l'épreuve du feu. Au point de vue de l'apparence, ils peuvent supporter la com-

Phillips & Wrinch

LIMITED

BIMBELOTERIE et ORNEMENTS DE LA CHEVELURE

Nouveau Genre Turban pour la Coiffure

Formes Turban, Braid, Epingles Turban, Boucles en Braid, Bandeaux, Résilles. "Ecrivez-nous au sujet de notre proposition spéciale de publicité."
Epingles à Chapeau, en Pierre Blanche, à détailler de 25c. à $5.00 pièce.

SEULS AGENTS POUR:

Résilles "Ideal."
Epingles de Sûreté sans Boucle "Capsheaf."
Aiguilles "Meteor" de W. Woodfield & Son —Les Meilleures Aiguilles.

Voyez les échantillons entre les mains de nos voyageurs, ou écrivez-nous directement.

PHILLIPS & WRINCH

LIMITED

80, rue Bay -:- TORONTO

22, rue Durocher, -:- -:- Quebec

paraison avec les plus beaux entrepôts de n'importe quelle ville du Canada.

Notons en passant que les piliers supportant la bâtisse ont été remplacés par des poutres en acier qui partent des fondations établies sur le roc, s'étendant pour s'élever jusqu'au sommet.

La maison Garneau Limitée occupe à Québec un vaste établissement à six étages situé au coin des rues Dalhousie et St-Antoine Dans le sousbassement on trouve les fournaises, ainsi que les engins faisant fonctionner les élévateurs. Là également se trouvent les salles d'expédition des marchandises, salles parfaitement aménagées pour une expédition rapide. Ce soubassement est admirablement éclairé au moyen de vitres prismatiques.

Le premier étage est réservé à la comptabilité, la caisse et les différents bureaux de direction de la maison ainsi qu'au département des cotonnades.

Au deuxième étage se trouvent les département suivants: étoffes à robes, tweeds et fournitures diverses pour tailleurs.

Le troisième étage comprend la mercerie et la bonneterie, ainsi que les soieries et les vêtements confectionnés

Le quatrième étage est réservé au département des lainages et tricots, ainsi qu'aux sous-vêtements, couvertures, fournitures de literie, tapis et prélarts.

Le cinquième étage est celui où s'opère la manutention des marchandises, là également sont situées les salles où les voyageurs préparent leurs échantillons, etc.

L'impression générale qui se dégage d'une visite aux magasins de MM. Garneau Limitée, est que tout a été combiné pour la réception, la disposition et l'expédition rapide des marchandises. Rarement il nous a été donné de voir des salles plus claires et plus fraîchement décorées.

Chaque étage a une superficie de 7,200 pieds carrés. La maison Garneau Limitée a été fondée en 1840; c'est donc une des plus anciennes du commerce des marchandises sèches qui soient dans la puissance. Ses affaires, qui augmentent d'année en année, s'étendent dans la Province de Québec, les Provinces Maritimes et l'Ontario.

DECES

Nous avons le regret d'apprendre la mort survenue le dix-neuf février, de M. John A. Schofield, secrétaire-trésorier de Schofield Woollen Co., Limited. M. John A. Schofield était âgé de quarante-quatre ans. "Tissus & Nouveautés" adresse ses condoléances à la famille éprouvée.

LES EXPOSITIONS CHEZ LES COUTURIERS PARISIENS

Les expositions des modèles pour le printemps chez les grands couturiers du centre de la mode ont commencé le 15 février. Certaines maisons ont fait leur exposition plus tard, d'autres l'ont faite quelques jours plus tôt.

L'entrée à ces expositions devient de plus en plus difficile chaque année. C'est la date spécialement fixée pour les couturiers américains et, pour obtenir une entrée à cette époque, il faut être un

client de grande importance. Classés avec les couturiers viennent les acheteurs des grands magasins et les commissionnaires qui achètent pour les grandes maisons de coupe. Les clientes particulières ne sont pas admises à ces expositions. En vérité elles ne désirent pas leurs vêtements à cette époque de l'année, car ce sont des vêtements d'été qui sont exposés. Les acheteurs allemands voient les modèles une semaine plus tard.

Des places aux expositions des grands couturiers sont retenues des semaines à l'avance et chaque maison, en règle générale, n'a pas droit à plus de deux places. S'il s'agit d'une couturière, la couturière elle-même et peut-être sa première ouvrière y assistent. L'espace dans tous les grands établissements de couture est limité et, pour les premiers jours de l'exposition, cet espace est occupé par les clients importants qui ont retenu leur place longtemps à l'avance.

Les grands couturiers de Paris font peu de publicité ou même n'en font pas du tout. Beaucoup d'entre eux évitent avec soin la plus faible publicité générale. Ils servent uniquement la clientèle privée, la plus exclusive. Ils ne donnent pas de rapport à la presse sur ce qu'ils font: en conséquence beaucoup des nouvelles sur la mode publiées dans les divers journaux, et même dans les journaux de modes français, ne sont que des rumeurs plutôt que des faits authentiques.

Beaucoup de rapports incomplets, confus et souvent faux, sont envoyés comme nouvelles au sujet des expositions de modes à Paris. Aussi nous sommes par-Goods Ecnnomist", d'offrir à nos lecteurs Goods Economist, d'offrir à nos lecteurs des nouvelles authentiques provenant de représentants compétents. Nos informations sont présentées sans qu'elles soient faussées par des opinions ou des besoins individuels, et sont un résumé des idées qui ont servi à la confection des modèles parisiens, plutôt qu'une illustration d'un goût individuel.

Voici les caractères saillants des nouveaux modèles: à Paris on approuve davantage les costumes tailleur. On voit beaucoup de jaquettes courtes en serges diverses et souvent garnies de braids. La manche trois-quarts est le plus en faveur.

Les jupes continuent à être étroites, ayant une circonférence de deux verges et moins.

Les costumes et les robes d'après-midi font ressortir la vogue continue des draperies transparentes. On voit des voiles et des marquisettes par-dessus des satins et d'autres tissus de couleurs faisant contraste.

Les costumes tailleur sont en foulard de soie et en taffetas.

Paquin offre une nouveauté en une mante de douze pouces

Aucune époque particulière n'a été la source d'inspiration de ces modèles; la note moderne est évidente.

Tous plus jolis les uns que les autres, les modèles de bouton fantaisie en Galalith, que l'on voit un peu partout.

Il est certain que cette matière dont les couleurs variées peuvent se marier à l'infini et qui imite à merveille l'écaille naturelle, est appelée à prendre une place importante dans la fabrication des boutons haute nouveauté.

LES STYLES "CHANTECLER"

Chantecler produira probablement un effet immédiat dans le monde de la mode. Dans l'établissement d'une modiste bien connue de la rue Royale, à Paris, on a dit que la toque jaune étrange, avec sa crête jaune foncé, portée par Mme Simonne dans le rôle de la faisanne dorée, allait sans doute être cause d'une nouvelle vogue des plumes aux couleurs gaies pour les chapeaux. Cette vogue était tombée dernièrement à cause de la campagne menée contre le massacre des oiseaux.

Beaucoup de coutriers et de modistes en renom assistèrent à la répétition générale et à la première représentation de "Chantecler", dans le but de voir comment les merveilleux costumes à plumage de M. Edel, qui firent sensation à Paris, s'adapteraient à la forme modifiée du costume ordinaire.

Mme Simonne porte sa coiffure dorée sur du chiffon qui encadre son visage. La coiffure entoure bien la tête de chaque côté et est divisée sur le front pour faire place à un bec jaune coquet et à une crête noire.

2 FOR 25¢

Dernier modèle de Tooke Bros., Limited, Montréal

2 FOR 25¢

Dernier modèle de Tooke Bros., Limited, Montréal

La publicité, c'est la multiplication des ventes.

REDINGOTE CROISEE

L'étoffe représentée par notre gravure est un worsted souple non fini pour la redingote, une étoffe lavable pour le gilet et un worsted rayé pour le pantalon.

La longueur de la redingote pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 19 pouces jusqu'à la taille de façon et 42 pouces pour la longueur totale. La redingote est ample sur la poitrine et les épaules ont un fini et une largeur naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers ont un parement en soie allant jusqu'aux boutonnières et mesurent 2¼ pouces à l'entaille. Le collet mesure 1½ pouce à l'entaille ainsi qu'en arrière. Les coutures de côté sont modérément arrondies sur l'omoplate; les basques sont moyennement flottantes et les plis en arrière sont repassés. Les bords ont une piqûre invisible et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette rapportée et deux boutons.

Le gilet est à un seul rang de boutons avec collet et mesure 13½ pouces jusqu'à l'ouverture, et 26½ pouces de longueur totale. Le devant est fermé par cinq boutons: le bas est légèrement incliné et les pointes sont coupées.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure

L'Entrepot des Gants du Canada

"PERRIN"

NOS STOCKS
POUR LE
PRINTEMPS

sont remarquablement complets et vos besoins les plus pressants peuvent être immédiatement comblés. . . . . .

NOS PRIX SONT LES MEMES QUE L'AN DERNIER, MALGRE L'AUGMENTATION DES PRIX DE TOUTES LES MATIERES PREMIERES.

Les Gants Perrin sont continuellement annoncés a votre clientèle. . . . . .

PERRIN FRERES & CIE

Batisse Mark Fisher, - Montréal.

19½ pouces au genou et 16½ pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅜	pces.
Longueur à la taille	17	"
Longueur à la taille de façon .	19	"
Longueur totale	42	"
1e mesure d'épaule	12½	"
2e mesure dépaule	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Poitrine	38	"
Taille	34	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle.

De A à C, longueur à la taille naturelle.

De A à D, longueur à la taille de façon.

De A à E, longueur totale.

Le point G est à mi-distance entre A et B.

De G à F, 1-12 de la poitrine.

De G à H, 1 pouce.

Aux points F, G, H, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De D à 32, 1 pouce.

Tirez la ligne A-32 et abaissez la perpendiculaire qui détermine le point J.

De J à K, 3-4 pouce.

De K à L, 19 pouces.

De L à M, 1 1-2 pouce.

De M à N, 1 pouce.

Le point O est à mi-distance entre K et L.

De O à P, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire P Q.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de K à P et élevez la perpendiculaire.

De J à S, moitié de la mesure d'omoplate.

De S à T, 1 1-4 pouce.

Au point T, élevez la perpendiculaire qui détermine les points Z et Y.

De A à U, 6 1-2 pouces.

De U à V, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A V.

De A à W, 1-6 de la poitrine.

Elevez la perpendiculaire W X.

Tirez la ligne X Y.

De 32 à 24, 1-8 de la poitrine.

An point 24, abaissez la perpendiculaire et formez le dos.

De 1 à 2, 1-4 pouce.

Au point 2, abaissez la perpendiculaire.

De 24 à 5, décrivez une courbe ayant le point Z comme centre.

De Z à 4, décrivez une courbe ayant le point 24 comme centre.

De 2 à 3, 1-4 de la poitrine.

Formez le corps de côté tel qu'indiqué.

De Z à 6, 1-2 de la taille.

Au point 6, abaissez la perpendiculaire.

Le point 16 est au-dessous de la taille de façon, à une distance égale à 1-6 de la mesure de poitrine.

Le point 7 est à mi-distance entre Q et 6.

Le point 8 est à mi-distance entre P et M.

Tirez la ligne 7-8-9.

De A à X et de P à 9, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 9-F.

De 9 à 10, 3-8 pouce de moins que de X à Y.

De 10 à 11, 3-8 pouce.

De B à R, 3-8 pouce.

Abaissez l'emmanchure de 3-8 pouce et formez l'épaule et l'emmanchure tel qu'indiqué.

Au point 9, menez la perpendiculaire à

Revers

Tirez la ligne droite 16-22 pour le revers.

De 19 à 16, décrivez une courbe ayant le point 22 comme centre.

De 22 à 23, 2 1-2 pouces.

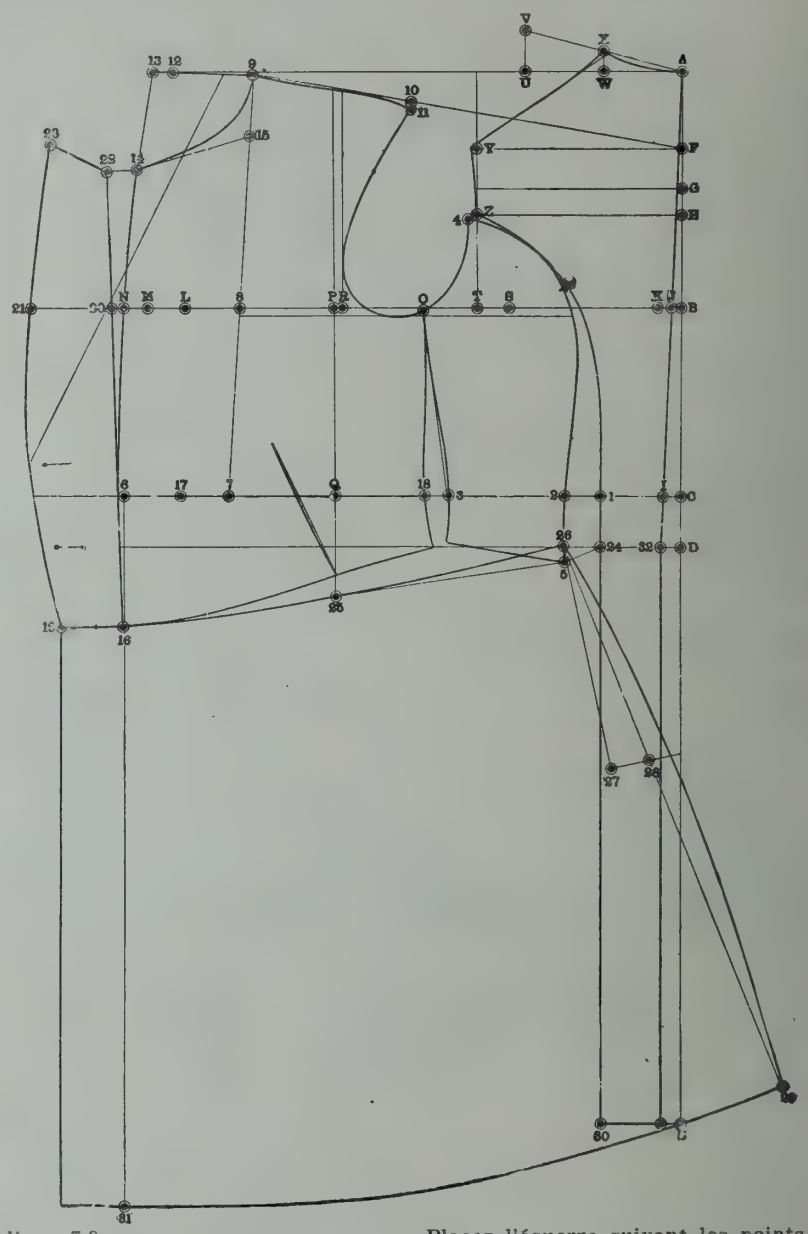
De 16 à 19, même distance.

Fixez au goût la longueur du revers en haut et finissez.

Basques

Tirez la ligne droite 16-5 qui détermine le point 25.

De 5 à 26, 3-4 pouce.



la ligne 7-8.

De 9 à 13, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.

Ajoutez 1-4 pouce pour les coutures en avant du point 6 et formez le bas du devant par la ligne 13-N-16.

De 13 à 14, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.

De 9 à 15, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 15-14 et formez la gorge.

De 6 à 17, 2 1-4 pouces.

De 3 à 2, de 1 à I et de 17 à 18, mesure nette de la taille.

Formez le côté et le bas du devant.

Placez l'équerre suivant les points 26 et 25 et abaissez la perpendiculaire jusqu'au point 27.

De 26 à 27, 9 pouces.

De 27 à 28, 1 1 2 pouce.

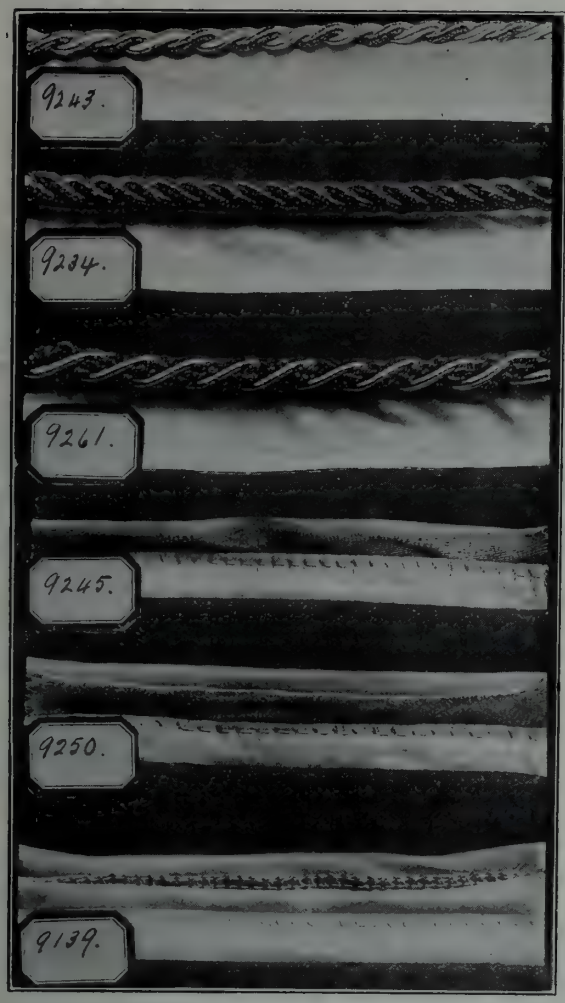
Tirez la ligne 26-28-29.

De 26 à 29, 1-4 pouce de plus que de 24 à 30.

De 16 à 31, même distance que de 26 à 29.

Formez le devant des basques par une perpendiculaire à la ligne de taille.

Ajoutez 3-4 pouce en arrondissant au point 28 et finissez tel qu'indiqué.



Embellissez

votre département de fronçures par un stock généreux de nos

Fronçures Cordées.

¶ *Elles représentent les créations absolument les plus nouvelles et les plus élégantes dans les marchandises de la nouvelle saison et ont une apparence extrêmement attrayante.*

¶ *12 couleurs et une variété très grande de nuances.*

¶ *Trois sortes méritent une attention spéciale-- Or ou Argent avec Soie, Tissus Or ou Argent avec Satin ou Tarlatane, Deux rangs de Tarlatane et Piqûre Or.*

ECRIVEZ-NOUS UN MOT SI VOUS N'AVEZ PAS EU LA VISITE DE NOS VOYAGEURS.

SANDERSONS LIMITED.
66-68 rue Wellington Ouest, Toronto, Can.

Vraiment Frappant!

Les Faux-Cols et Manchettes

MARQUE

"CHALLENGE"

ont frappé exactement le Goût du Public, parce qu'ils combinent toutes les qualités des meilleurs faux-cols en toile et n'ont aucun des défauts du Faux-Col en Caoutchouc originel.

¶ *Ils sont parfaitement à l'épreuve de l'eau, d'un blanc propre qui ne change pas, ne se flétrissent pas et ne se fendillent pas et sont faits dans tous les derniers styles.*

¶ *Se nettoient facilement avec un linge humide. Recommandez la Marque "Challenge"; elle satisfait et est profitable à tenir.*

REPRÉSENTANTS:

Pour l'Ouest—J. A. Chantler & Co., Toronto.
Pour l'Est—Duncan Bell, Montreal.

The Arlington Company of Canada, Limited.

54-56 Avenue Fraser, TORONTO.

VESTON SAC NON CROISE A UN BOUTON

L'étoffe représentée est une serge rayée. La longueur pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 30 1-2 pouces. Le veston est ample sur la poitrine et les épaules ont une largeur et un fini naturels.

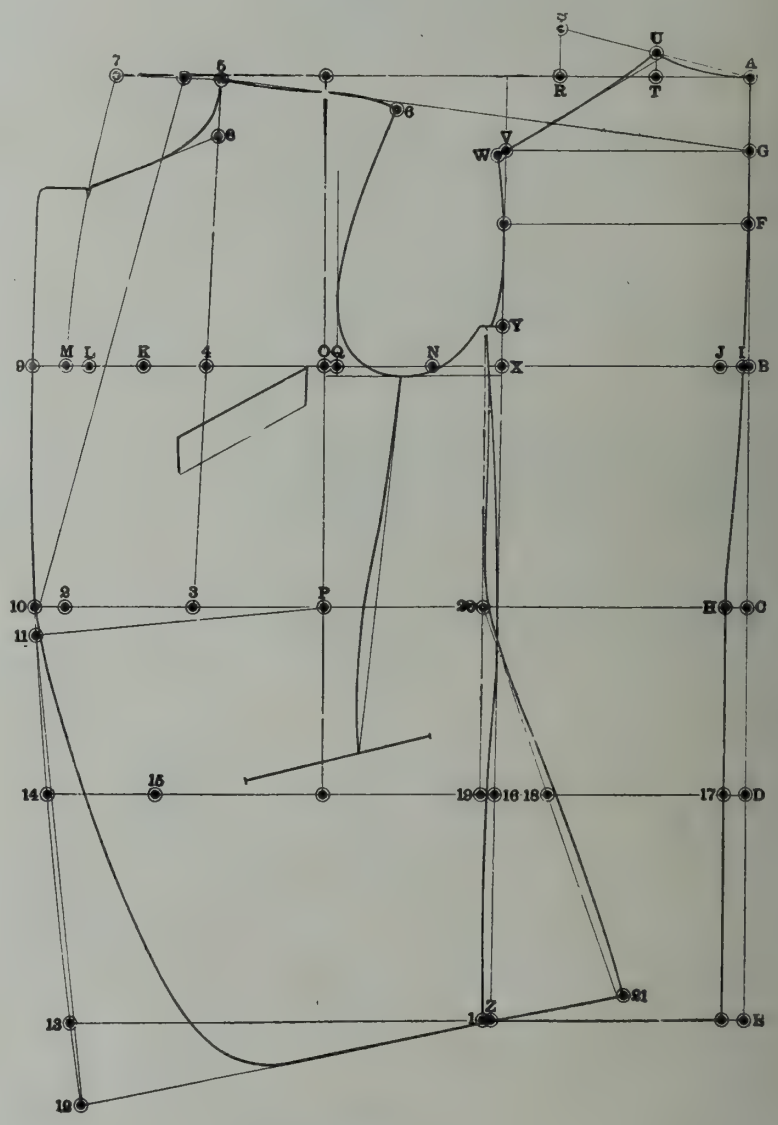
La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont à demi en pointe et mesurent 1 3-4 pouce à l'entaille, et 14 pouces jusqu'à l'ouverture. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 5-8 pouce en arrière. Il y a quatre poches extérieures rapportées, couvertes par des pattes. Les bords ont une piqûre simple rapprochée du bord et les coutures sont rabattues et piquées. Les manches sont finies par une manchette retournée et un bouton.

Le pantalon va en diminuant légèrement du haut jusqu'en bas, où il mesure 16 1-2 pouces; il a un rempli de 2 1-2 pouces.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅜	pces.
Mesure à la taille	.17	"
Longueur totale	.30½	"
1e mesure d'épaule	.12½	"
2e mesure d'épaule	.17¾	"
Mesure d'omoplate	.13	"
Poitrine	.38	"
Taille	.34	"
Hanches	.40	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle plus 1 1-4 pouce.
De A à C, longueur à la taille plus 1-2 pouce.
De C à D, 6 pouces.
De A à E, 30 1-2 pouces.
Le point F est à mi-distance entre A et B.
Le point G est à mi-distance entre A et F.
Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.
De C à H, 3 4 pouce.
Formez le centre du dos de F à H et en descendant.
De I à J, 3-4 pouce.
De J à K, 19 pouces.
De K à L, 1 3-4 pouce.
De L à M, 3-4 pouce.
Le point N est à mi-distance entre J et K.
De N à O, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire O P.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de J à O et élevez la perpendiculaire.
De O à Q, 3-8 pouce.
Au point Q, élevez la perpendiculaire.
De I à X, moitié de la mesure d'omoplate plus 1 1-2 pouce.
Au point X, élevez et abaissez la perpendiculaire.
De X à Y, 1-12 de la poitrine.
De A à T, 1-6 de la poitrine.
De T à R, même distance.
De R à S, 1-12 de la poitrine.
Tirez la ligne A S qui détermine le point U.
Tirez la ligne U V et formez le dos.
De P à 2, moitié de la taille, 34 pouces.
Le point 3 est à mi-distance entre P et 2.
Le point 4 est à mi-distance entre O et L.
Tirez la ligne 3-4-5.
De 5 à 8, 1-4 pouce de moins que 1-8 de la poitrine.
Formez la gorge.
De M à 9, 1 pouce.
De 2 à 10, même distance.
De 10 à 11, 1 pouce.
Placez l'équerre aux points P et 11 et abaissez la perpendiculaire.
De 13 à 12, 1-2 pouce de moins que 1-6 de la poitrine.
De 14 à 15, 3 1-2 pouces.
De 16 à 17 et de 15 à 18, mesure du siège plus 3-4 pouce.



De A à U et de O à 5, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne 5-G.
De 5 à 6, 1-2 pouce de moins que de U à W.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
Au point 5, menez la perpendiculaire à la ligne 3-4.
De 5 à 7, 1-6 de la poitrine.
Menez une ligne arrondie de 7 à M.
De 7 jusqu'à l'entaille, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.
De 18 à 19, 2 pouces.
Elevez la perpendiculaire 19-20.
Tirez la ligne 20-18-21 et formez le côté du devant.
De 20 à 21, même distance que de 20 à Z.
Formez le bord, le bas du devant et finissez.

Enfermez vos soucis de bureau dans votre place d'affaires pendant la nuit. Il pourrait arriver que le lendemain matin ils aient disparu.

Barker & Moody, Limited.

LEEDS, ANGLETERRE.

Gilets Paddock

Genre Tailleur, toute grandeur, tout style, toute qualité, tout prix. . . . . .

Nouveautés Anglaises dernier genre en Gilets de Fantaisie pour le Printemps. .

AGENTS:

Geo. Giroux & Co.

207 rue St. Jacques,

MONTREAL.

Révillon Frères, Limitée

Exportateurs et Importateurs de

Nouveautés en Général

79, rue de Rivoli - Paris.

Entrepôt Canadien :

134 et 136, rue McGill, - Montréal

Nous prenons maintenant des ordres pour livraison en Automne 1910.

Nous sollicitons respectueusement un examen de nos nouveaux échantillons.

"COIFFURA TIDY-WEAR"

PATENTED REGISTERED

FRINGE NETS

LES SEULS s'ajustant parfaitement, en réels cheveux humains. FILETS

NOTE THE TIGHT HAIR

Les seuls filets invisibles tenant bien les cheveux en conservant les effets gracieux de la coiffure, la douceur et la régularité des traits.

Exigez les filets **"Tidy-Wear"** avec les *cheveux tendus* au bas du filet.

5 Tailles	R20	R22	R23	R24	R26	10 N ances
	Moyen	Grand	Extra Grand	Couvre-tête	Fine Maille	

ROSENWALD FRERES, Fabricants

LONDRES, PARIS, VIENNE

SPÉCIALITÉ: Filets Cheveux, Crépons divers, Rouleaux, etc.

Seuls représentants au Canada: DIECKERHOFF, RAFFLOER & CIE, Ltd.

Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto.

525 rue St-Paul Montréal.

ETES-VOUS SATISFAIT

des lignes de bonneterie que vous vendez? Satisfont-elles vos clients? Si non, essayez

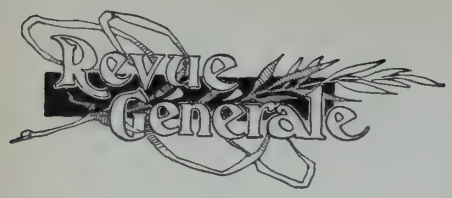
La Marque "Maple Leaf" de Gants et de Mitaines,

Parce que la meilleure n'est pas trop bonne pour votre clientèle.

GODERICH KNITTING CO., Limited

GODERICH, ONT.

A. L. GILPIN, Montréal, P. Q., Agent pour la Province de Québec.



La demande pour les nouveautés est très bonne et les maisons de gros sont très occupées à la livraison des marchandises du printemps. Bien que les ordres de réassortiment arrivent nombreux, quelques marchands détaillants se tiennent très serrés pour leurs ordres, à cause de l'incertitude eds prix, surtout des prix des cotonnades, les prix de ces lignes pour livraison en automne ayant été retirés par les manufacturiers. Dans la plupart des autres lignes, les prià restent fermes.

* * *

Toutes les maisons de nouveautés en gros sont très occupées à l'expédition de leurs marchandises du printemps et à réassortir leur stock pour l'été et l'automne. Les voyageurs se mettent en route avec leurs échantillons et reçoivent un excellent accueil.

* * *

Dans les étoffes à robes, les nuances vieux rose et améthyste continuent à tenir la première place pour les twills, les serges diagonales et les cheviottes. L'année dernière, la demande portait sur les rayures, ce qui indique que le goût du public a changé complètement.

* * *

L'automne prochain promet une forte vente de manteaux pour dames, à en juger par la manière dont les voyageurs des diverses maisons de gros enregistrent les ordres. Le nouveau genre russe dans les costumes confectionnés obtient beaucoup de vogue. La demande pour les confections-lingerie est bonne aussi, les ventes jusqu'à présent étant de 25 pour cent supérieures à celles de la même époque, l'année dernière. Les ordres de réassortiment arrivent très abondants.

Personnel

—M. Kint, acheteur pour le département des étoffes à robes, de la maison Greenshields, Limited, partira, à la fin de ce mois, pour Paris, Londres, Berlin et New-York, dans le but d'acheter le stock d'automne des étoffes à robes

—M. Conway, acheteur pour le département des tweeds de la maison Greenshields, Limited, est de retour d'un voyage à Londres et à Paris, où il a fait des achats pour l'automne. Il déclare que les marchands de nouveautés, en Europe, ont toute confiance qu'une ère de prospérité est revenue. Le nombre des acheteurs dans les centres manufacturiers est le plus grand qu'on ait vu depuis des années.

MM. W. R. Brock Co. ont une ligne excellente de voiles de Premières Communautés, à une grande variété de prix.

Pour tenir votre stock bien assorti dans les étoffes à robes, adressez-vous à la maison Alphonse Racine & Cie.

Personnel

—M. Norman Paulet, acheteur de la maison Alphonse Racine & Cie, est revenu de son voyage habituel en Europe.

Nous sommes informés que des capitalistes d'Angleterre ayant des intérêts dans les industries textiles, placent des capitaux dans les plantations de coton des états du Sud. Leur but est de contrôler directement la production du coton brut. La production en Afrique et en Egypte n'est pas assez forte pour être prise en considération.

Bien que la plupart des manufactures de coton du Canada travaillent à temps réduit, la Wabasso Cotton Company a décidé d'agrandir son établissement à Trois-Rivières, ce qui doublera sa production.

Prévoyant la grande augmentation qui allait se produire dans les prix des toiles et cotons, la maison A. Racine & Cie avait placé des ordres pour de grandes quantités de ces marchandises aux anciens prix, de sorte qu'elle offrira ces lignes aux anciens prix durant toute la saison.

Les affaires en chapeaux et casquettes sont très bonnes, et toutes les lignes se vendent rapidement. Beaucoup de marchands de chapeaux en gros croient que la demande pour les chapeaux en feutre mou sera plus forte que d'habitude, cette année, en raison de la vogue moindre des chapeaux de paille; un grand nombre de marchands en gros ne tiennent qu'un faible stock de chapeaux de paille, car, disent-ils, ces chapeaux ne sont plus autant recherchés qu'autrefois pour le printemps.

Bien que les ouvertures de modes aient eu lieu plus tôt, cette année, que d'habitude, un très grand nombre d'acheteurs ont visité ces expositions, ce qui indique que la saison prochaine sera un succès. Le 28 février, qui était le jour d'ouverture des expositions de modes, forme la ligne de démarcation entre les saisons de l'hiver et du printemps, ainsi qu'entre les chapeaux à bords bas des quelques dernières années et les nouveaux chapeaux laissant le visage à découvert, avec des bords tournés en haut. Les grands chapeaux habillés présentent des effets entièrement nouveaux, qui leur donnent un aspect très élégant. Les toques et turbans ne sont pas extraordinairement grands, mais ils ont une orginalité peu ordinaire.

Les nouveaux styles les plus en évidence offrent six points principaux : la

A O. MORIN & CIE
Importateurs en Gros
de Nouveautés : : :
8 RUE STE-HELENE - MONTREAL

Bas et Chaussettes Importés ainsi que de Notre Propre Fabrication. Spécialité de Broderies et Dentelles de toutes provenances.

Nous recevons constamment de nouveaux dessins et nous sommes, par conséquent, en mesure d'offrir les dernières créations.

VOYEZ LES ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:
"NORTH STAR" "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.
JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.

Une Bonne Chose — Bien Annoncée

Voilà ce qui fait un article de vente forte et soutenue.

Le Sous-Vêtement Irrétrécissable

"Ceetee"

est un sous-vêtement de la qualité absolument la plus haute, annoncé d'une manière extensive. Nous disons à *vos clients* tout ce qui concerne "CEETEE." La demande existe — êtes-vous prêt à y faire face? "CEETEE" est fait dans toutes les grandeurs et tous les styles, en Gaze de l'Inde (pesanteurs moyenne et lourde), en Soie et Laine, en Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque vêtement est garanti irrétrécissable.

Voyez nos Echantillons de Printemps.

The C. Turnbull Company

OF GALT, LIMITED

Galt, - - Ontario

Le meilleur sous-vêtement pour la peau délicate des femmes et des enfants est notre Sous-Vêtement à Côtes Elastiques s'ajustant parfaitement.

VOUS

pouvez obtenir des "Sous-Vetements" bons et de confiance chez un quelconque des manufacturiers de sous-vetements de haute qualité ; mais c'est un fait absolu que d'aucun d'eux vous ne pouvez obtenir le style excessivement bon ou la haute qualité des

Sous-Vêtements

MARQUE TIGER

FAITS PAR

GALT KNITTING CO.

GALT, - ONT.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Sous-Vêtements Marque Health

Nos vendeurs offrent maintenant des échantillons de Sous-Vêtements de la Marque Health pour l'Automne 1910. Nous garantissons que les grandeurs sont correctes dans chaque numéro.

Vos Ordres seront Exécutés Promptement

Marque Rooster.

"I CROW OVER ALL"

Si vous désirez les marchandises les plus nouvelles pour l'été, adressez-vous à nous.

Pantalons en flanelle.
Pantalons en Coutil.
Costumes en flanelle, a demi-doublés— 2 morceaux.
Chemises Négligées, etc.

Robert C. Wilkins Co., Limited, Montréal.

Overalls, Pantalons, Chemises, Coats Blancs.

grandeur des dimensions, les bords à la Napoléon, l'emploi des nouvelles nuances bleues, la passe garnie de velours en dessous, les garnitures de petites roses fanées et l'emploi de plumes d'autruche et d'aigrettes pour le printemps. Ces principales distinctions se présentent en une foule de variations. Il y a aussi beaucoup de chapeux de moyenne grandeur outre les styles cavalier, qui s'étendent à trois ou quatre pouces au-delà de la ligne des épaules. Aux expositions de modes, on voyait aussi quelques chapeaux à bords droits et à bords rabaissés, à part ceux dont les bords se relèvent brusquement en avant et en arrière.

La fondation des nouveaux styles consiste principalement en braids de grosse paille, braids à panier, chanvre naturel, paille Yedda, leghorns et crin de cheval.

Les fleurs employées sont surtout des roses, mais on voit aussi presque toutes les autres fleurs. Toutes les couleurs de la nature et de l'art sont représentées, mais surtout les nuances rose, cerise, bleu Blériot, vert aéroplane, Pôle Nord (bleu pâle mélangé de gris) améthyste, miel, gris d'argent, crête de coq et une nuance d'un effet général appelée "simplicité de distinction".

Dans la ligne des articles de fantaisie, les affaires sont florissantes, surtout dans les cols brodés et les cols-jabots, qui sont de nouveau en vogue, après avoir été négligés pendant les deux dernières années. D'autres articles qui se vendent rapidement sont les ceintures élastiques et les volants à cordonnets or et argent.

PREVOYANCE ET ECONOMIE

Dans un pays comme le nôtre, où la culture est la principale source de la richesse, les récoltes abondantes, comme celles de cette année, sont le présage d'une grande activité commerciale et industrielle.

Nous pouvons d'autant mieux espérer une longue suite d'années prospères que nous sommes sortis, non pas d'une crise aiguë qui laisse après elle de profondes blessures à cicatrisation lente, mais d'une dépression prononcée et de guérison facile.

Il est bon de se souvenir, maintenant que nous reprenons notre allure des beaux jours, des causes qui ont provoqué le mal pour éviter d'y retomber. Le pied du voyageur s'éloigne de la pierre qui peut provoquer sa chute. Nous devons l'imiter.

Si nous voulons bien nous le rappeler, avant même la dépression des affaires, les présidents et les gérants de nos meilleures institutions financières nous criaient: Casse-cou! Nous allons à une allure trop rapide, disaient-ils tous. Modérons-nous; progressons selon nos moyens, mais n'entreprenons rien au-delà de nos forces.

C'est l'abus du crédit pendant les temps prospères qui a été le malheur de beaucoup depuis que les affaires se sont ralenties. Quand il faut rembourser les sommes empruntées ou payer les dettes contractées et que les recettes et les profits diminuent, ce n'est déjà plus le temps de regretter d'avoir été peu prévoyant. Cela revient à dire, en somme, qu'il est nécessaire de ne jamais prendre d'engagements, si l'on n'est absolument assuré de pouvoir les remplir à la date de leurs échéances.

Certes, il est naturel que ceux qui sont à la tête d'une entreprise quelconque tendent à la développer par une augmentation du chiffre d'affaires, mais à la développer normalement sans une hâte intempestive. Les progrès pour être durables ne peuvent s'opérer que lentement, graduellement.

Il est aussi un point sur lequel on a souvent attiré l'attention des marchands, c'est leur défaut, leur manque d'économie en temps de prospérité.

Des gens qui savent restreindre leurs dépenses dans les époques de crise et de dépression devraient également pouvoir, dans les temps de prospérité, les modérer et ne pas se livrer aux extravagances qu'on leur a parfois reprochées non sans raison.

C'est dans les années d'abondance qu'il convient de constituer des réserves pour les années de disette. Celui qui mange son bien au jour le jour ne peut économiser, ni s'enrichir par conséquent.

C'est parce qu'ils n'ont jamais connu l'économie que tant de gens meurent pauvres et dénués de tout, après avoir travaillé toute une longue existence.

Les temps prospères sont là, profitons-en pour le présent et pour l'avenir en restant prévoyants et économes.

L'ART DU VENDEUR

Il n'y a pas de mystère dans l'art du vendeur. Les qualités exigées sont innées dans chaque vendeur, et un entraînement raisonnable est uniquement nécessaire pour faire ressortir ces qualités et les rendre utiles.

Quand un homme possède bien son art comme vendeur, il est sûr d'un emploi lucratif et constant.

Comme nous le disions, les bons vendeurs se font d'eux-mêmes. En vérité il existe quelques vendeurs nés, mais ce ne sont pas toujours les meilleurs, et leur existence n'indique pas que les meilleurs vendeurs aient des qualités innées plutôt que des qualités acquises L'expression "c'est un vendeur né", peut avoir signifié quelque chose il y a vingt ans, avant que l'expérience moderne eut analysé tous les petits secrets de l'art; mais aujourd'hui aucun homme ayant du sens commun, étant industrieux et animé d'un désir réel d'apprendre, n'a besoin de craindre d'entreprendre la tâche de devenir bientôt un leader parmi les vendeurs réellement bons.

Un travail opiniâtre, une grande attention, un intérêt réel, sont nécessaires pour maîtriser n'importe quel art. L'homme qui consulte constamment l'horloge, celui qui fait des jeux de mots quand il ne le faut pas, qui parle sans cesse, qui est à moitié endormi, n'arrivera jamais à quelque chose de bon. Mais alors peu de ces hommes occupent jamais la position qu'ils désireraient pour être réellement vendeurs. Pour les travailleurs sérieux, la tâche est facile et celui qui pense qu'il est né vendeur a très souvent besoin de leçons sur certains points capitaux.

Il est impossible de dire ici tout ce qui est nécessaire au vendeur, mais nous décrirons brièvement les qualités requises de lui:

Premièrement.—Connaissez vos marchandises complètement. Ceci n'est pas une petite affaire, étudiez, travaillez toujours, car les marchandises changent constamment. La connaissance des marchandises est le premier pas pour attirer la confiance du client. Connaissez vos marchandises de telle façon que vous croyiez qu'elles valent bien le prix demandé pour elles. Soyez convaincu de cela. C'est votre confiance qui éclaire l'esprit du client, et qui le convainc. Connaissez vos marchandises.

Deuxièmement.—Soyez poli. La politesse ne consiste pas seulement à faire des saluts et à prononcer des paroles, mais c'est une qualité du coeur. Elle vient de ce sentiment bienveillant qui veut du bien à tout le monde, qui respecte toutes les personnes également, modeste mais sérieux, qui porte l'homme à rendre promptement service, l'enhardit à faire ressortir le mérite des marchandises, rien qu'à cause de leur mérite, mais respecte les préférences du client. L'homme poli n'offense jamais, il plait toujours.

Troisièmement.—Sachez parler assez, mais ne parlez pas trop, l'expérience démontre cela. Etudiez les clients et leurs manières. Le véritable plaisir du vendeur est dans l'étude de la nature humaine. C'est une étude constante, et la satisfaction qu'on ressent à se faire un ami et à faire une vente est une récompense, la plus pure et la plus noble. Non seulement l'argent, mais la joie et l'honneur sont à la portée du vendeur qui travaille beaucoup, du vrai vendeur.

CORTICELLI SILK CO., LIMITED

Ce vaste établissement industriel a son bureau principal à St-Jean, P. Q., Coaticook, P.Q., Canada; Florence, Mass., New London, Conn., et Hartford, Conn., E.-U. Il a des salles de vente à Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver et Sydney. On peut se figurer d'après cela l'étendue couverte par ses opérations commerciales que l'on peut qualifier d'universelles. Il est à peine besoin de dire que les produits de cette compagnie sont de la meilleure qualité que l'on puisse obtenir, car tout le monde sait que la soie Corticelli détient le record du monde pour la supériorité, ayant remporté les 40 récompenses les plus hautes aux expositions qui ont eu lieu en Amérique et à l'étranger depuis 1838. Partout où elle a été exhibée, la Soie Corticelli a toujours obtenu la plus haute récompense. A l'exposition de Buffalo en 1901, le jury accorda quatre médailles d'or à Corticelli.

Nous reproduisons ici une gravure représentant la manufacture de soie Corticelli, qui est tout ce qu'il y a de plus complet et de plus moderne au point de vue du système et des appareils mécaniques les plus nouveaux employés dans la manufacture de la soie. C'est la manufacture de fil de soie la plus considérable du monde.

La Compagnie Corticelli commença la manufacture de la soie à Florence, Mass., en 1838, et se fit connaître dans le monde entier comme la seule compagnie manufacturière de la soie Corticelli, dont la renommée est bien établie. Elle a publié une brochure très intéressante intitulée: "La Soie, son origine, sa culture et sa manufacture". C'est un ouvrage très instructif sur la production de la soie, à partir de l'élevage du ver à soie, jusqu'à l'article fini. On peut se procurer cette brochure, en s'adressant au bureau principal de la compagnie, à St-Jean, P. Q., ou à toute autre de ses nombreuses salles de vetne.

Produits de la Compagnie

La manufacture de la **Corticelli Silk Co.** produit une variété étonnante de marchandises en demande dans le monde entier. La soie **Corticelli** en bobines est naturellement un objet familier dans tous les ménages; en effet, il y a peu de paniers à ouvrage qui ne contiennent une ou plusieurs de ces bobines sur lesquelles sont enroulées 100 verges de fil. Les autres produits de la Compagnie sont: la soie tordue mécaniquement, la soie à crochet, la soie à tricoter, la soie "lack silk", la soie "filo silk", la filoselle "Caspian", la filoselle "Roman", la soie cordée, la soie pour contours de broderie, la soie à boutonnières, la filoselle pour l'art dentaire, la soie pour chirurgiens, la soie pour repriser et la soie pour sous-vêtements.

Cette Compagnie colossale a aussi une manufacture de braids à Coaticook où elle manufacture son Protecteur Corticelli pour jupes renommé, son braid "Lama" et des braids en Mohair. Toutefois, il faut se méfier des imitations à bon marché du Protecteur Corticelli pour jupes, maintenant sur le marché. L'article authentique est en longueurs de 4, 5 et 6 verges, enveloppées chacune dans une enveloppe en papier portant le nom de **"Corticelli"**.

Un des plus grands usages auquels le produit des manufactures **Corticelli** est peut être employé est la broderie et les travaux artistiques à l'aiguille, si populaires aujourd'hui. La soie **"Corticelli"** B. & A. à broder, aux teintes asiatiques, occupe le premier rang dans la faveur populaire pour ce genre de travail, non seulement en raison de sa souplesse et de son lustre, mais à cause de sa couleur absolument indélébile. La perfection des couleurs multiples et des gradations presque indéfinissables de teintes permet à la brodeuse de nuancer les pétales de manière à imiter de très près le réel épanouissement des fleurs.

Quantité de soie employée

On peut à peine se figurer la quantité de soie brute employée par les manufactures **Corticelli**. Les chiffres perdent presque leur signification. D'une manière brève et approximative, 3,000 cocons produisent une livre de fibre de soie d'une longueur d'environ 750 milles; et comme les établissements de la **Corticelli Silk Co.** emploient chaque jour un millier de livres de soie pour manufacturer le fil de soie **Corticelli**, il s'en suit qu'il faut 3,000,000 de cocons produisant ensemble une longueur de 750,000 milles de fibre de cocon pour la consommation journalière des manufactures. Il faut environ 100 fibres de cocon pour faire du fil de soie à coudre d'épaisseur moyenne; le produit journalier des usines de la Compagnie est donc d'environ 7,500 milles de fil de soie fini, longueur suffisante pour faire le tour du monde en trois jours et un tiers.

Enseignement de la culture de la soie

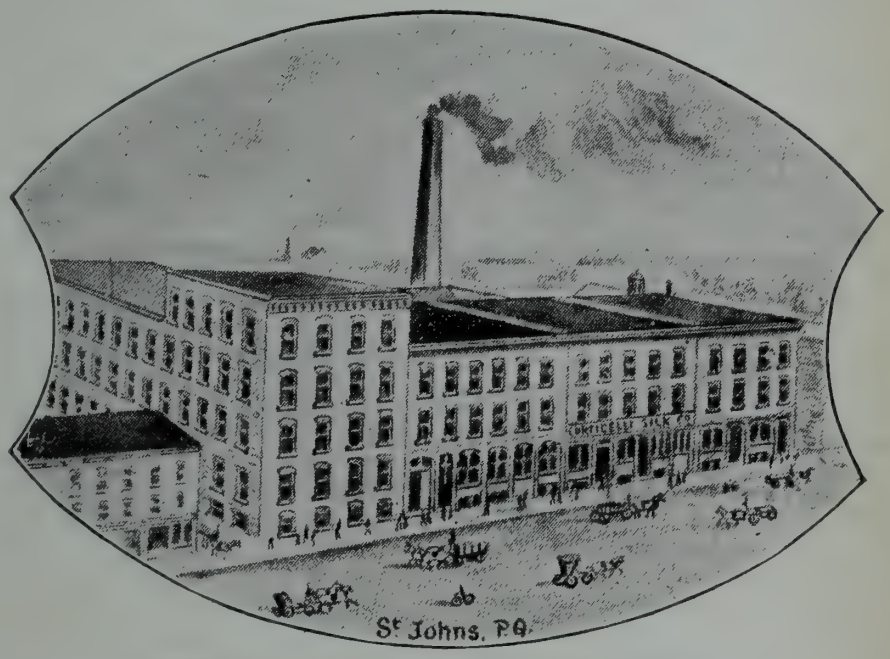
Avec une prévoyance remarquable et une considération universellement appréciée, pour satisfaire à une demande croissante de la part des professeurs, des étudients, des écoles et des musées qui s'occupent d'enseigner aux enfants la manière dont la soie est faite, cette compagnie a préparé un "Silk Culture Cabinet' qui est un meuble excessivement intéressant, bien fait et très bien fini. Il montre chaque phase de la culture du merveilleux ver à soie et est tellement en demande que la compagnie a de la peine à y fournir. Ces meubles se vendent $2.50 chacun. Des cartes de culture de la soie pour professeurs, destinées à être accrochées aux murs des salles d'école, peuvent aussi être obtenues à un prix nominal.

Ces cartes rendent facile et possible à n'importe quel professeur de donner une leçon de choses sur la culture de la soie, leçon qui offre un grand intérêt à tous les enfants.

Essai de la qualité

La **Corticelli Silk Co.** a placé dans une boîte à combinaison, cinq bobines—trois bobines de 50 verges de soie à coudre (noire), désignées respectivement par les lettres A, B et C, et deux bobines D, de dix verges de fil cordé (noir). Une de ces boîtes sera envoyée à toute personne qui en fera la demande, sur reçu de 20c. et la personne qui la recevra pourra ainsi mettre à l'épreuve la qualité de la soie, et apprendre qu'en se servant de soie d'autres marques elle paie tout autant pour de la soie très inférieure. Adressez-vous à **"Corticelli Silk Co., Limited"**, boîte Postale 341, St-Jean, P. Q.

Pour conclure, la manufacture de soie **Corticelli** occupe une position éminemment supérieure, sous tous les rapports, à celle de tous les établissements semblables de l'univers. Pendant une période couvrant plus de 63 ans, les produits de cette compagnie ont été universellement reconnus comme le modèle type et universel du fil de soie. Uniforme en force, longueur, grosseur et torsion, et sans égal pour la couleur brillante et la beauté du finissage, la soie à coudre cordée **Corticelli** n'a pas de rivale aujourd'hui. Avec un capital et des ressources à peu près illimités, des années d'études scientifiques et pratiques de l'art de la production de la soie, il est en vérité difficile d'estimer ce que sera l'avenir considérable d'une institution aussi vaste et aussi fortement établie que la **Corticelli Silk Co., Limited**.



Manufacture de la Corticelli Silk Co., à St-Jean, P. Q.

POURQUOI TANT DE MARCHANDS NE REUSSISSENT PAS

Il ne suffit pas de vendre, il faut vendre avec profit.

Il peut paraître puéril autant que banal de dire à un marchand: faites des profits." Ceyendant, nombreux encore sont les marchands qui, parce qu'ils vendent les marchandises à un prix plus élevé qu'ils ne les ont achetées, croient réaliser un bénéfice.

La fin de l'année arrive et, l'inventaire fait, tel qui s'imaginait devoir réaliser des profits, doit reconnaître qu'il a travaillé à perte.

Un marchand doit comprendre dans l'établissement du prix de coût de la marchandise, non seulement tous les frais accessoires qui ont grevé la marchandise depuis sa sortie de la manufacture ou du magasin de gros d'où elle vient, jusqu'à son entrée en magasin, mais encore tous les frais généraux du magasin.

Dans ces frais généraux, il faut faire entrer le loyer, le chauffage, l'éclairage, l'entretien du roulant, les salaires des employés, en un mot toutes les dépenses du magasin.

Dans ces dépenses, il ne faut pas que le marchand s'oublie lui-même, soit qu'il s'alloue un salaire fixe, soit qu'il puise dans sa caisse selon ses besoins pour ses dépenses de maison.

Quand il a fait le total aussi exact que possible de ses frais généraux et qu'il estime que ce total représente, disons, 10 pour cent du montant de son chiffre d'affaires, il doit nécessairement ajouter au moins 10 pour cent au prix de la marchandise rendue dans son magasin pour ne pas être en perte.

Il y a plus, le marchand doit ne pas perdre de vue qu'il a un capital et que, s'il avait placé ce capital sur des valeurs mobilières ou sur hypothèques, il en aurait tiré un revenu d'environ 5 p. c. Il lui faut trouver dans son commerce la rémunération de son capital. Pour le faire, il lui faudra donc ajouter un tantième suffisant au prix de la marchandise pour obtenir son revenu.

Jusqu'à présent, le marchand n'a encore tiré aucun profit de son commerce. Tout ce qu'il a fait c'est de vivre et de recevoir le revenu de son capital.

Est-ce suffisant? Non.

Toutes les marchandises vendues à crédit seront-elles payées? C'est possible; mais, il faut prévoir les mauvaises dettes et ajouter un tant pour cent en guise d'assurance contre les débiteurs qui ne paieront pas.

Le marchand n'est pas exempt des infirmités de la vieillesse, il peut et doit prévoir qu'arrivé à un certain âge il n'aura plus ni les forces, ni l'activité voulues pour continuer les affaires. De là pour lui la nécessité de réaliser sur son chiffre d'affaires des profits qui constitueront le fonds de prévoyance pour ses vieux jours. Il lui faut donc réaliser des profits.

Il est naturellement une limite à la marge des profits que peut faire un marchand. Cette limite varie selon les lieux et les circonstances. Toutefois, il est vrai qu'il y a souvent avantage, là surtout où existe une concurrence sérieuse, à chercher des profits moindres sur chaque vente, de manière à augmenter la clientèle et, par conséquent, les ventes. Les gros profits se font ainsi d'une masse de petits profits.

Un trop grand nombre de marchands ne réussissent pas, faute de savoir établir leurs prix de revient et leurs prix de ventes. Il y en a trop qui établissent leurs prix de ventes à vue d'oeil, sans se rendre compte par le moindre calcul du profit brut ou net que leur rapporteront les ventes.

La manière de calculer le profit à réaliser est encore chez beaucoup de marchands absolument erronée. Ainsi, si l'on veut réaliser un profit de 25 p. c. sur la vente, il ne faut pas augmenter de 25 p. c. le prix d'achat, mais bien le prix de vente.

Ainsi, j'achète pour $100 de marchandises et je veux réaliser sur la vente 25 pc., si j'aoute 25 p. c. à $100, je vendrai mes marchandises $125, mais je ne réaliserai pas 25 p. c. de profit, puisque $25 ne représentent que 20 p. c. sur $125 de prix de vente.

Un marchand qui calculerait ainsi et qui dépenserait, en frais généraux et pour l'entretien de sa maison, 20 p. c. du montant de son chiffre d'affaires, ne réaliserait absolument aucun profit et, pour peu qu'il ait eu quelques mauvais comptes dans l'année, il serait réellement en perte.

Bien des marchands ont dû leur déconfiture à de pareilles erreurs de calcul ou à une absence totale de calcul, ne les imitez pas.

Le commerce du Canada pour le mois de janvier s'élève à un total de $51,500,102, en augmentation de $12,322,627, soit près de trente pour cent de plus par rapport au mois correspondant de l'année dernière; c'est un record pour ce mois. Pour les dix premiers mois de l'année fiscale en cours, le commerce total se chiffre à $563,986,780, en augmentation de $95,610,931, ou environ vingt pour cent. En janvier, les importations se sont élevées à $30,253,852, en augmentation de $7,140,252 sur celles du même mois de l'année précédente. Les exportations de produits domestiques forment une somme totale de $20,258,406, en augmentation de $4,871,084. Le revenu des douanes, pour le mois, est de $4,606,402, en augmentation de $964,037.

LES TAUX DU FRET OCEANIQUE

Les commerçants en marchandises sèches et en articles de modes ont payé pour leurs importations d'articles du printemps, une avance sur les taux de fret. Bien qu'il n'y ait encore rien d'annoncé officiellement par les compagnies de navigation, relativement à une augmentation du taux de fret océanique sur toutes les marchandises en général, importateurs et exportateurs craignent pareille éventualité.

Il est notoire que les compagnies de navigation maritimes ont pour la plupart bouclé leurs derniers exercices en perte; on compte celles qui ont payé des dividendes à leurs actionnaires.

Dans les années où le commerce mondial est plus ou moins calme, ces compagnies ont à peu près les mêmes frais que quand les affaires sont actives et même brillantes, mais elles n'ont plus les mêmes recettes. La concurrence qu'elles se sont faite en temps de crise et même en temps de prospérité est contraire à leurs intérêts et devrait, par conséquent, cesser pour faire place à une entente qui leur permettrait de prospérer et de rémunérer le capital placé dans leurs entreprises.

Il est fâcheux qu'au moment même où tout le monde se récrie contre la "Vie chère' un nouvel élément, celui des transports, vienne encore augmenter le coût des marchandises et, partant, celui de l'existence. Mais le coût d'exploitation a augmenté pour les compagnies de navigation. Elles paient leur charbon, leurs provisions et leur main-d'oeuvre plus cher. Payant davantage, elles doivent demander davantage également pour subsister. C'est ainsi que tout s'enchaîne. Les compagnies vendent du fret, comme un marchand vend des marchandises. Si le marchand achète ses marchandises plus cher qu'il n'avait coutume de les payer, il ne pourra les vendre à leur ancien prix et en tirer même profit. Il en est de même pour le transporteur; s'il lui en coûte davantage pour transporter une tonne de marchandises, il devra demander un prix plus élevé pour transporter cette tonne.

La concurrance entre les diverses compagnies a été cause que la vitesse des navires a toujours été en progressant, surtout depuis une vingtaine d'années. Or, on sait que chaque fois qu'est augmentée d'un noeud la vitesse d'un navire, surtout quand on arrive à une certaine vitesse, il faut consommer une quantité de charbon plus grande. A tonnage égal, les navires rapides actuels consomment énormément plus de charbon que les anciens cargo boats à allure tranquille, bien qu'on ait apporté aux chaudières des perfectionnements qui économisent le combustible.

La vitesse est pour le transport de la

marchandise un luxe qui coûte cher et qu'il faut nécessairement payer.

Les nombreux commerçants qui sont au courant des questions de transport, ne seront pas surpris d'une augmentation modérée des taux de fret, car ils savent que les compagnies de transport ne sont pas des sociétés purement philanthropiques, mais des entreprises commerciales qui peuvent prétendre à leur part de prospérité.

BANQUET EN L'HONNEUR DE M. PREFONTAINE

Un banquet a été offert jeudi, 3 mars, à M. Isaïe Préfontaine, président sortant de charge de la Chambre de Commerce du District de Montréal. Ce banquet était donné pour reconnaître les services rendus par M. Préfontaine au commerce franco-canadien, pendant sa présidence, et le commerce y était bien représenté. M. O. S. Perrault, le nouveau président de la Chambre de Commerce, présidait le banquet et proposa la santé de l'invité.

En réponse, M. Préfontaine assura à ses collègues que le banquet qu'ils lui offraient ajoutait à la dette de remerciements qu'il leur devait pour l'avoir choisi comme président pendant deux années consécutives. Son rôle à la Chambre a été facilité par les membres. Il a toujours été secondé par la bonne volonté et l'intelligence des membres de la Chambre. M. Préfontaine passa en revue les divers travaux accomplis et mentionna l'institution des dîners-causeries, si utiles aux hommes d'affaires.

En terminant il rendit hommage à son successeur et offrit à la Chambre ses voeux de prospérité sous la nouvelle administration.

Le toast à la presse fut proposé par M. C. H. Catelli. Il y fut répondu spirituellement par M. Ernest Tremblay de "La Presse" et M Roger Valois, du "Canada".

Le toast aux invités fut porté par le lieutenant-colonel Labelle; il y fut répondu par MM. L. A. Rivet, L. T. Maréchal, C.R., F. Revol, président de la Chambre de Commerce Française; P. J. Walters, d'Ottawa; Geo. Esplin, du Board of Trade; Hon. Pérodeau, M.L.A.; Honoré Mercier, M.L.A.; J. A. Beaudry, secrétaire-fédéral de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, et A. J. de Bray, directeur de l'école technique.

L'annonce représente la vapeur qui actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.

LA COLONIE BELGE

Les membres marquants de la colonie belge à Montréal, travaillent actuellement à la fondation d'une Chambre de Commerce Belge, après avoir écarté l'idée d'une Chambre de Commerce Belgo-Canadienne.

Jeudi, le 3 mars courant, une assemblée a eu lieu à laquelle la question a été étudiée et discutée.

La colonie belge est assez nombreuse dans notre Cité et elle compte dans son sein plusieurs commerçants et industriels dont les affaires sont très prospères.

Etaient présents à l'assemblée de jeudi: MM. le consul-général Ketels, le vice-consul Wooters, le consul belge à Montréal, De Sola, J. A. de Bray, l'ingénieur Gheyssens, l'ingénieur Lahaye, A. Bieremans, A. Fyen, S. J. Mouton, Ed. Van Acker, A. Ramaeckers, R. Gauvin, Pierre Creisser, Chs Strubbe, Gustave Franck et Henri Hickuet.

NOTES COMMERCIALES ET FINANCIERES

La Canadian Colored Cotton Mills Co. paiera le 15 mars, son dividende habituel trimestriel de 1 p. c. sur son capital-actions.

* * *

De fausses pièces de 10 et de 25 cents, dangereuses imitations, paraît-il, ont été mises en circulation dans le Nouveau-Brunswick, on suppose qu'elles proviennent de Amherst, Nouvelle-Ecosse.

* * *

La Banque British North America va ouvrir prochainement une succursale à Saskatoon avec M. G. A. C. Weir pour gérant.

* * *

Le Ministre des Finances a fait rapport la semaine dernière à la Chambre des Communes que, depuis 1888, neuf banques incorporées sont entrées en liquidation savoir: Federal Bank, de Toronto, janvier 1888; Commercial Bank of Manitoba, Winnipeg, 30 juin 1893; Banque du Peuple, Montréal, 15 juillet 1896; Banque Ville-Marie, Montréal, 25 juillet 1899; Bank of Yarmouth, Yarmouth, N. E., 6 mars 1905; Ontario Bank, 13 octobre 1906; Sovereign Bank, Toronto, 18 juin 1908; Banque de St-Jean, St-Jean, P. Q., 28 avril 1908; Banque de St-Hyacinthe, 24 juin 1908.

La Banque d'Ontario et la Banque de St-Hyacinthe ont fait une liquidation volontaire.

Aux neuf banques ci-dessus, il faut ajouer la Banque de St-Stephen qui est entrée en liquidation vendredi dernier.

Au commencement de mars est entrée dans le port de New-York une cargaison de 1432 tonnes de caoutchouc évaluée à $7,000,000.

C'est la plus forte cargaison du genre qui soit encore entrée dans le port de New-York.

* * *

Pendant le mois de février 35 nouvelles succursales de banques ont été ouvertes dans les diverses provinces du Canada. Il y a actuellement 2,222 succursales de banques en opération dans tout le pays Nos banques ont en outre 6 succursales dans l'Ile de Terre-Neuve et 44 en d'autres pays.

SITUATION DE LA GANTERIE EN AMERIQUE

La "New-Yorker Handels Zeitung" publie l'interview suivante prise au début d'octobre par un de ses rédacteurs au directeur de la grande maison d'importation de gants de New-York, Max Mayer et Cie:

"C'est certes pour les importateurs de la branche des gants une grande satisfaction de constater que les gros fabricants des Etats-Unis, malgré toute leur influence, n'ont cependant pas réussi à faire passer sur les gants de dames et d'enfants, comme "articles de luxe", une élévation de droits de douane telle que l'importation aurait été rendue impossible, principalement sur le gant à 1 dollar, qu est de tous le plus demandé. Le droit qui a longtemps menacé et qui était d'une élévation exagérée, de 4 dollars la douzaine, a été heureusement écarté, et on a fait même une réduction de 50 cents sur les gants d'agneau. Mais, malgré cela, la discussion et la revision des tarifs n'ont pas été sans exercer une mauvaise influence sur les affaires. Car la perspectve de voir se produire une forte élévation de droits a poussé les gros clients à donner d'avance de gros ordres, et il a été fait de grosses importations en vue d'éviter l'élévation des droits. Comme chacun s'est muni de marchandise, il est naturel que les affaires soient maintenant des plus calmes. Nous nous trouvons dans une période de transition, et ce n'est que lorsque l'on ne parlera plus, depuis longtemps, des changements de tarifs que l'on pourra de nouveau compter sur un développement normal et satisfaisant des affaires.

Depuis quelques temps, les affaires ont été aussi influencées défavorablement par diverses autres circonstances. Par exemple, les superbes fêtes Hudson-Fulton, qui ont détourné pendant un temps l'attention des affaires. Ensuite, pendant tout le mois de septembre, et encore ces derniers temps, le temps a été si estival que les affaires d'automne ont été beaucoup retardées. Maintenant, cependant, que les premières approches de l'hiver se font sentir, il faut s'attendre à voir les trans-

actions prendre plus d'importance. Pendant les temps chauds, il a été beaucoup porté de gants de chamois, et aussi le nouveau gant de chamoisette, qui est un tissu de coton imitant assez bien l'article véritable.

En ce qui concerne les gants d'agneau, les prix auxquels on offre ici cette marchandise sont assez bas, bien que les fabricants d'Europe soient poussés par la fermeté de la peau fabriquée à maintenir fortement leurs prix. Il faut toujours s'attendre à ce que les prix deviennent plus faciles dans quelques temps, car il n'y a, jusqu'à nouvel ordre, pas de grosses commandes faites, et pour maintenir les fabriques en activité, il faudra consentir à certaines réductions.

Pour ce qui touche les fabriques de gants de peau de ce pays, pour articles de dame et d'enfant, on ne doit pas manquer de faire remarquer que les fabriques n'arrivent pas à trouver la main-d'oeuvre qui leur est nécessaire, principalement les piqueuses. Les fabriques sont, par suite, en retard de plusieurs mois avec les ordres qu'elles ont en main, et ne peuvent livrer qu'une partie des commandes qu'elles ont prises. C'est dans ces conditions qu'elles avaient fait des efforts pour obtenir une augmentation considérable des droits d'importation sur les gants, de manière à exclure totalement l'importation des gants étrangers. Si déjà maintenant elles ne sont pas en état de suffire aux ordres qui leur sont remis, comment auraient-elles pu se plier aux nouvelles circonstances si on leur avait accordé ce qu'elles demandaient?

En gants de coton, les affaires ont été satisfaisantes, aussi bien pour l'automne que pendant l'été. Le gant court est maintenant l'article demandé, cependant il n'est pas impossible que, pour le printemps prochain, la demande du gant long se réveille. Pendant l'époque des beaux temps et de la chaleur, les manches courtes sont les plus commodes, et le gant long donne plus de distinction.

Le droit sur les gants de coton bon marché a été fortement augmenté, et par suite de cela, on ne pourra désormais plus vendre cette sorte aux mêmes bas prix qu'auparavant; il est possible que cela donne lieu au développement d'une industrie importante qui se donnera le but de lutter contre l'importation en fournissant des gants meilleur marché que la concurrence étrangère.

Les conditions générales des affaires sont en tout cas devenues meilleures, bien que l'on ne puisse trouver dans la branche du gant la même prospérité qu'on rencontre dans les branches du fer et de l'acier. Enfin, même sans être aussi prononcé, le réveil des affaires est le très bien venu."

(La Halle aux Cuirs.)

COMPAGNIE AU CAPITAL DE $300,000,000

La compagnie Associated Waist and Dress Manufacturers, de l'Etat de New-York, pense à former une société au capital de $300,000,000 pour contrôler la production de tout ce qui se rattache au costume féminin. D'après le secrétaire de l'association, les articles de l'incorporation seront bientôt enregistrés à Albany.

M. B. Hyman, président du comité exécutif de l'association et auteur du projet, a dit que l'idée se recommande aux manufacturiers et aux marchands du sud, ainsi qu'à nombre des plus importants manufacturiers de lainages de la Nouvelle-Angleterre.

"Ce n'est pas la formation d'un trust, a dit M. Hyman; notre but n'est pas de nuire aux organisations du travail. Au contraire notre société rendra de grands services non seulement aux industries concernées, mais aux ouvriers par des salaires meilleurs et l'amélioration de leur condition.

"Notre plan est d'obtenir le contrôle de tout, à partir de la matière première jusqu'au produit fini, et nous espérons qu'en temps voulu notre organisation se répandra dans d'autres pays."

LA RECOLTE DU COTON DANS L'INDE

Le consul des Etats-Unis à Madras, cite le second mémoire officiel suivant sur la récolte du coton dans l'Inde pour la saison 1909-1910. La superficie cultivée en coton dans l'Inde, comprenant les semences hâtives et tardives jusqu'à la fin de septembre, s'élève à 18,722,000 acres. Pour la même période, la saison dernière, cette superficie était de 16,990,000 acres. Il y a donc une augmentation de 10 pour cent pour la saison actuelle. Au moment où le mémoire fut publié, la température était favorable en général, et les perspectives indiquaient une récolte passable à bonne.

LES PROFITS DE L'HOTEL DES MONNAIES

L'Hôtel des Monnaies d'Ottawa a commencé ses opérations le 1er janvier 1908 et a réalisé $63,857, déduction faite du montant de l'intérêt sur la construction.

Les profits réalisés sur la frappe de l'argent ont été de $172,244.79 et sur celle des monnaies de bronze de $21,565.11, et en y ajoutant $1,148.80 provenant de diverses sources, on arrive au total de $194,958.70. Les intérêts sur le coût de la construction déduits $131,101, il reste le profit net indiqué ci-dessus de $63,857.

DOUBLURE EN LIEGE

Les doublures en liège pour les vêtements semblent être la dernière création. Le matériel est d'invention française et est appelé Tissu-Liège. Par un certain procédé on débarrasse le liège de sa matière résineuse et on prétend que le matériel qui en résulte, en feuilles minces, est pratique pour doubler les vêtements, car il est imperméable, léger et si flexible qu'on peut le plier aussi impunément que le tissu qu'il peut servir à doubler. La feuille de liège, dit-on, peut-être employée avec tout tissu textile.

LE "ZAPUPE", FIBRE TEXTILE

Le vice-consul de France à Tampico écrivait en décembre dernier:

Dans la région de Tampico se trouvent des plantations assez étendues d'une agave dont on tire une fibre textile appelée ici "Zapupe".

Cette plante donnant son maximum de feuilles à trois ans, on pense que, dès l'année prochaine, la récolte du "Zapupe" sera d'environ cinq mille tonnes de fibres. Il y a déjà 6,175 acres plantés dans ces parages et on continue à défricher des terrains pour cette même culture.

Le "Zapupe" est une fibre très fine et très blanche, très résistante quoique souple, particulièrement brillante, ce qui fait croire qu'on pourrait probablement l'utiliser pour imiter les tissus de soie. Le prix serait de $140 la tonne. Il paraît que cette fibre est d'une qualité bien supérieure à toutes les autres originaires du Mexique; que, depuis bien longtemps déjà, les Indiens la tissaient, s'en servant aussi pour fabriquer des cordes et cordages qui ne pourrissent jamais.

La longueur de la fibre dépend de la variété de l'agave qui la produit. Bien qu'on trouve sept espèces différentes de cette agave, elles ne sont pas toutes l'objet d'une culture industrielle. Trois sont particulièrement cultivées: deux de ces espèces sont à longues feuilles, donnant de 70 à 90 feuilles par an. La dernière est à courtes feuilles, mais lorsque la plante a trois ans, elle peut donner jusqu'à 150 feuilles. Pour toutes les variétés, le rendement va en diminuant après la troisième année, jusqu'à l'époque où la plante produit une tige fleurie, couverte de rejetons, ce qui arrive au bout de dix ou quinze ans, selon les conditions dans lesquelles elle végète; puis elle meurt.

Il y a, aujourd'hui, autant de chances que jamais de faire de l'argent au moyen d'une publicité judicieuse—comme question de fait, il y en a davantage.

AU COMMERCE: Mars, 1910.

Avez-vous Reçu Notre Nouveau Catalogue pour la Saison du Printemps 1910?

Il contient des indications précieuses que vous pouvez convertir en espèces dans votre commerce.
Si vous le lisez avec soin, il vous rendra service ainsi qu'à nous.
Grâce à lui vous ne perdrez pas de temps en paroles, mais vous attendrez à votre loisir.
Il vous démontrera que l'épreuve la plus vraie de la valeur est la comparaison.
Nous ne pouvons pas démontrer la qualité sur le papier, mais nous produisons des chiffres.

Les Commandes par Lettre d'après Notre Catalogue
ECONOMISENT TEMPS ET ARGENT

Vous apprécierez nos prix quand vous les comparerez aux prix d'autres maisons.
Nous n'avons qu'un seul prix, le même pour vous comme pour le plus fort acheteur enregistré dans nos livres.
Chaque page de notre catalogue est digne de votre considération.
Il vous sera profitable de nous donner votre ordre par lettre.
Notre système rapide d'exécution des ordres par lettre est une spécialité.

JOHN MACDONALD & CO., Limited

TORONTO

M. J. O. TREMPE - - - - 207, rue St-Jacques, Montréal.
M. D. FONTAINE - - - - 77, rue Church, St-Rock, Québec.
M. J. H. ARSON - - - - (Cowansville,) - - - Cowansville.

PÂQUES

ARRIVE DE BONNE HEURE.

Nous sommes prêts, dans chaque département, à exécuter vos

ORDRES de
Réassortiment
Promptement.

L'importance qu'il y a à avoir les marchandises correctes en temps correct est indiscutable, et c'est justement à ce point de vue que nos immenses stocks de Marchandises Sèches vous aideront.

Greenshields Limited

MONTREAL

"Tissus et Nouveautés"
(TISSUES & DRYGOODS)
AVRIL 1910

NOUVELLES ETOFFES PRIESTLEY

POUR LE COMMERCE DU DÉBUT DU PRINTEMPS

MAYFAIR, Drap pour Costumes

CHEVIOT, Drap pour Costumes

La mode actuelle demande des diagonales et des serges à larges côtes. Les étoffes qui répondent le mieux à cette demande sont les Draps à Costumes MAYFAIR et CHEVIOT de . . . . . .

Priestley

Ils sont larges de 52 pouces, d'une pesanteur correcte et offerts dans les couleurs les plus nouvelles. Ne manquez pas de faire une exhibition de ces lignes. . . . . .

SEULS AGENTS CANADIENS

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Adressez toutes communications se rapportant à cette publication à: "TISSUS & NOUVEAUTES", B. de P. 917, Montréal, Qué.

Il est facile de faire des déclarations positives. Permettez-nous de vous prouver que nous avons les meilleures valeurs dans la cité.

Nos échantillons d'étoffes à robes pour l'automne sont maintenant entre les mains de nos voyageurs.

Nous vous engageons à les examiner.

The W. R. BROCK COMPANY, (Limited)
MONTREAL.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547. Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. XI — MONTREAL, AVRIL — No 4

AVIS AUX LECTEURS

Nous prions nos lecteurs de prendre note que nos bureaux sont transférés:

80, rue St-Denis,

et que nos numéros de téléphone sont maintenant:

Téléphone Bell Est, 1185 et 1186.

Nous prions également nos lecteurs de continuer à nous adresser leurs lettres, etc., simplement comme suit.

"Tissus & Nouveautés", Montréal.

A NOS ABONNES

Nous prions nos abonnés qui changeraient d'adresse au 1er mai, de nous en donner avis aussitôt que possible, s'ils ne veulent pas subir d'interruption dans la réception du journal.

La Direction.

ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLEURS DU CANADA

Section des Marchands de Nouveautés

L'assemblée annuelle de la Section des Marchands de Nouveautés, succursale de Montréal, de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, a eu lieu vendredi, 8 de ce mois, au siège de la Société, 270 rue Ste-Catherine, sous la présidence de M. O. Lemire.

M. J. O. Gareau a fait rapport sur les résultats obtenus par la délégation qui est allée à Ottawa, pour s'opposer aux bills relatifs aux Sociétés Coopératives.

La question des manquants sur marchandises en pièce a été l'objet d'une discussion suivie de la nomination d'un comité chargé d'étudier cette question et de faire rapport.

Une proposition de M. W. U. Boivin que le Bureau de Direction soit autorisé à offrir une souscription aux organisateurs du Congrès Eucharistique est approuvée à l'unanimité.

Il est procédé aux élections des officiers de la section avec le résultat suivant: Président, M. J. O. Gareau; 1er vice-président, M. J. P. Gervais; 2e vice-président, M. Eugène Desjardins; trésorier, M. Ernest Lamy; secrétaire, M. A. Rouleau; auditeurs, MM. Thos. Oakes et J. E. Bénard.

M. J. O. Gareau, en prenant possession du fauteuil présidentiel, remercia les membres de l'Association de l'honneur qu'ils lui faisaient, fit une courte revue des choses accomplies par l'Association dans le passé et esquissa son programme pour l'avenir.

M. J. O. Gareau,
Président de l'Association des Marchands-Détaillants de Nouveautés, de Montréal.

M. Gareau parla également du Canal de la Baie Géorgienne et des questions à l'ordre du jour qui intéressent le commerce tout entier.

Il a été décidé que l'excursion annuelle des marchands de nouveautés aurait lieu le 14 juillet. Un comité visitera plusieurs endroits avant de choisir le lieu de l'excursion.

ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLANTS DU CANADA

Succursale de Toronto

Quatorzième assemblée annuelle

La Quatorzième Assemblée Annuelle de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, succursale de Toronto, a eu lieu à la direction de l'Association, 21 rue Richmond Ouest, Toronto, le mardi soir, 29 mars 1910, à huit heures.

L'assemblée était nombreuse et bien représentée. Elle était présidée par Mr. R. W. Dockeray. Le secrétaire, M. E. M. Trowern présenta son rapport pour l'année et déclara que la succursale avait maintenant vingt-sept sections fonctionnant activement. Il fit allusion aux diverses affaires locales qui ont été l'objet de son attention pendant l'année, et il exprima l'opinion que l'époque était arrivée où il devait donner tout son temps et toute son attention aux affaires concernant la Province et le Dominion, affaires qui deviennent plus importantes de jour en jour. Pour arriver à ce but il conseilla aux membres d'élire un secrétaire local, et il offrit sa démission. Le rapport du trésorier et de l'auditeur fut présenté offrant un déficit dû aux grandes dépenses imposées à la succursale par les questions législatives, dépenses qui semblaient inévitables, car la succursale de Toronto est toujours venue en aide au commerce quand il était menacé.

Lesrésolutions suivantes furent lues et adoptées:

(1) Les membres de cette succursale sont d'opinion que le règlement actuel concernant la hauteur des auvents devrait être amendé de telle sorte que les pièces de fer soient à sept pieds trois pouces du trottoir, donnant une marge de neuf pouces pour la toile, et que la clause demandant un permis soit annulée, car nous considérons que c'est une clause inutile et sans aucune nécessité.

(2) La succursale est d'opinion que l'espace alloué à l'Exposition Nationale Canadienne devrait être distribué à autant de firmes rivales que possible, de manière à donner une plus grande variété d'exhibitions sans que le nom d'une seule firme éclipse les noms d'autres qui ont tout autant de mérite.

(3) Nous jugeons bon de rendre honneur aux membres suivants en leur conférant le titre de membres honoraires de l'Association, ces membres s'étant retirés du commerce de détail et ayant été membres du Bureau Général Exécutif de la succursale de Toronto: J. Cohen, J. P., section de la chaussure, et ex-échevin Whytock, section des bouchers.

(4) Cette succursale approuve les amendements au Gold & Silver Marking Act, tels que préparés par la section des bijoutiers et approuvés par le Comité Provincial.

(5) Cette succursale est d'avis que le gouvernement d'Ontario ne donne pas un soin, un temps et une attention suffisants à la Législation Commerciale qui lui est présentée, ainsi qu'il le devrait, et nous recommandons fortement que l'attention du Bureau Provincial d'Ontario soit attirée sur cette question; nous lui demandons d'avoir une entrevue avec le Gouvernement et de s'efforcer de lui faire comprendre la nécessité qu'il y a à nommer un Comité du Commerce pour s'occuper d'une manière plus intelligente des sujets commerciaux.

(6) Les Boulangers de la Province d'Ontario ont été traités injustement par l'arrêté récent du Parlement Provincial, car il est évident que ceux qui ont investi leur capital dans la fabrication du pain et qui par leur expérience ont une meilleure connaissance des demandes du public qui achète du pain, n'ont pas été consultés au sujet de la rédaction de la loi. De plus, à notre point de vue, nous estimons que le temps y apportera remède et qu'éventuellement le principe de la liberté commerciale pour les boulangers sera accordé à cette industrie importante de la fabrication du pain. En outre, les boulangers pensent que les législateurs ne se rendent pas compte de la grandeur et de l'importance de l'industrie moderne de la fabrication du pain, et qu'ils ne semblent pas apprécier le trouble crée par le changement constant de lois affectant cette industrie. Bien plus, nous ne pouvons pas comprendre pourquoi l'industrie du pain est choisie pour des attaques périodiques par les lois, ni pourquoi la même loi qui régit les mesures de la verge, du pied, de la livre avoir-du-poids, ou de leurs multiples, ne régirait pas le poids et la vente du pain tant que ce poids est indiqué convenablement sur l'article vendu.

(7) Cette succursale est d'opinion que toutes les personnes abonnées à la Telephone Co. devraient avoir l'usage du téléphone sur le terrain de l'Exposition.

M. John Willmot parla, au nom des représentants de l'Association, de l'Association de l'Exposition Nationale Canadienne, et fit quelques suggestions très précieuses pour le développement de la grande Exposition. Les officiers suivants furent élus pour l'année.

Président, R. W. Dockeray, ré-élu; 1er vice-président, W. Mann; 2e vice-président, S. Crealock; trésorier, F. C. Higgins; secrétaire, Geo. E. Gibbard.

M. Grinnell et M. J. F. Holloway furent élus représentants de l'Association de l'Exposition. M. S. R. Hanna et M. E. M. Trowern furent élus directeurs des Associated Charities, et M. Herrington fut élu auditeur.

M. V. E. Van Champ fut choisi comme président du Comité Municipal et les délégués suivants furent élus pour assister à la Convention Provinciale d'Ontario, qui doit avoir lieu à Kingston, les 21 et 22 juin: MM. R. W. Dockeray, D. B. Jacques, R. H. Pill M. Moyer et E. M. Trowern.

Un vote de remerciements fut offert à M. E. M. Trowern pour ses services longs et loyaux comme secrétaire de la succursale, et les membres de l'Association lui adressèrent leurs meilleurs voeux pour son succès dans la Province à laquelle il consacrera tout son temps.

UNE BONNE NOUVELLE

Les marchands détailleurs apprendront avec satisfaction que le bill incorporant la "Retail Merchants Association' au Canada, qui a été adopté par le Sénat, vient de passer aujourd'hui, jeudi, 21 avril, au Comité des bills privés de la Chambre des Communes.

Nous en félicitons les promoteurs.

LE LIN ET SON AVENIR AU CANADA

Il a été fait, paraît-il, une découverte qui, au point de vue industriel comme au point de vue agricole, est d'une immense valeur pour le Canada. Le président du C. P. R., Sir Thomas Shaughnessy, aurait devant lui les résultats d'une expérience de plusieurs mois au sujet de cette découverte et qui, jusqu'à présent, ont été tenus secrets. On peut obtenir par un nouveau procédé entièrement mécanique et déjà patenté, une fibre très fine de la tige du lin, fibre avec laquelle on peut produire de la ficelle d'engerbage, ainsi que des fils pour la tapisserie et autres tissus.

D'après les renseignements recueillis par le président du C. P. R., il n'y aurait pas de pays au monde aussi bien approprié à la culture du lin que le Canada. La température qui règne entre les 45e et 62e degrés de latitude Nord est la meilleure qui puisse exister pour la croissance de cette plante et, en outre, le sol est particulièrement bien adapté à sa croissance partout où on a essayé de la cultiver. Ce qui augmente l'intérêt de cette découverte et fait qu'elle a plus de valeur, à un point de vue national, c'est que la culture du lin serait plus rémunératrice que celle du blé et qu'on pourrait cultiver le lin là où le sol aurait perdu une trop grande partie de ses éléments chimiques naturels pour qu'on y puisse produire le blé avec succès.

Cette culture serait tout aussi rémunératrice pour le fermier de Québec et d'Ontario, du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Ecosse, que pour le fermier du Nord-Ouest.

On prétend que 500 acres de terre cultivés en lin emploieraient continuellement deux machines pour convertir la tige en fibre. Le propriétaire de la patente de ces machines a déjà fait valoir tous ses droits.

Dans quelques temps une forte compagnie sera formée pour la fabrication et la vente de ces machines qui, nous le répétons, sont brevetées. M. L. O. Armstrong, agent industhiel du C. P. R., est déjà en tournée dans l'Ontario pour presser les fermiers de se mettre sans retard à la culture du lin.

COMMERCE AVEC L'ALLEMAGNE

Nous croyons devoir signaler à nos lecteurs en relations d'affaires avec l'Allemagne ou désireux d'exporter en Allemagne, une brochure intitulée: "The Trade Question between Canada and Germany". Cette brochure est une compilation de faits et de chiffres présentée par M. G. A. H. Muller.

On trouvera dans cette brochure, un tableau donnant le chiffre des importations de tous pays en Allemagne depuis 1901 jusqu'en 1908 inclus. Il n'a été relevé que les produits pouvant intéreser les exportateurs Canadiens. Un second tableau indique les importations de produits Canadiens en Allemagne, de 1897-98 à 1908-09 et en rapprochant les chiffres de ce second tableau de ceux du premier, on sera surpris de l'immense débouché que le marché allemand offre à nos produits, principalement à ceux de notre agriculture.

M. F. Chaleyer, négociant commissionnaire de Paris et de Lyon qui, il y a quelques années, était à la tête d'une des principales maisons de modes en gros de Montréal, est de nouveau pami nous.

Nous croyons savoir que la visite de M. Chaleyer ne serait pas étrangère à la fondation d'une importante maison d'importation à Montréal.

Les bureaux temporaires de M. Chaleyer sont à la Dominion Glove Co., rue Lemoine, Montréal.

RUBANS

Il n'est pas douteux maintenant que les Rubans se vendront beaucoup, cette saison.

¶ Les rubans ont repris leur position sur le marché—et même plus que cela. Nos ventes dans tout le Canada le prouvent—les journaux de Paris ainsi que les meilleurs journaux de commerce le déclarent.

¶ La Maison des Rubans du Canada désire vous aider à obtenir votre pleine part des affaires.

¶ Un stock complet est à votre disposition, et les commandes qui nous sont confiées par la poste reçoivent toujours notre attention personnelle, les marchandises sont expédiées *promptement, soumises à votre approbation—par conséquent vous ne courez aucun risque.*

SUGGESTIONS AUX MODISTES

Les articles à effets changeants sont déjà difficiles à trouver ailleurs. Nous avons en stock :

Deux tons	Patron 351, Taffetas Changeant,	largeur No.	60,	@ 17c. la verge.
	" 561, Moires Changeantes,	"	80,	" 23½c. "
Trois tons	" 158, Ombres "	"	80,	" 22½c. "
	" 160, " Moirées,	"	80,	" 27½c. "

Ainsi que Taffetas et Duchesse Unis, dans les largeurs de 48, 60 et 80.

Les Rubans en Velours Noirs seront rares. Nous avons les largeurs 1½, 2, 3, 5, 7, 9, 12, 16, 30, 40, 48.

Pour le Commerce au Comptoir.

Taffetas Etroit—Trois lignes différentes. Duchesse Etroit--Notre Patron 124 est connu dans tout le Canada. Rubans Baby en Taffetas et Duchesse—Lignes Spéciales à détailler a 10, 12½, 15, 18 et 25 cents, dans toutes les principales nuances.

Dites-nous quelles largeurs vous désirez vendre et à quels prix ; nous ferons le reste. Cartes de Couleurs et Echantillons envoyés par retour du courrier si nécessaire.

LA MAISON DES RUBANS DU CANADA

Walter H. Barry & Co., 280 RUE ST-JACQUES, MONTREAL

LE SYSTEME COOPERATIF CONDAMNE

Un câblogramme de Londres annonce que le plan de Sir Christopher Furness d'établir le système coopératif aux ateliers de constructions navales de Furness, Withy & Co., à Hartlepool, a été abandonné après avoir été à l'essai pendant un an.

Les employés qui avaient accepté de mettre en pratique provisoirement le système de coopération, ont voté contre la continuation du système. Ils n'y ont pas trouvé les avantages qu'ils en attendaient; notamment, celui de n'avoir pas de chômage. De plus, les chefs ouvriers prétendent que tous les systèmes qui admettent les ouvriers aux partages des profits ruinent les "trade unions" dont les principes sont incompatibles avec ceux de ces systèmes.

Le plan de Sir Christopher avait reçu l'appui cordial de l'ex-Premier Balfour, en sa qualité de Président de l'Association Coopérative du Travail, pourvu que les ouvriers reçoivent un intérêt annuel de 9 p. c. sur les petites sommes qu'ils verseraient dans l'entreprise et en sus de leurs gages réguliers. De leur côté, les ouvriers s'engageaient à ne jamais se mettre en grève, mais à régler leurs différends à l'aide d'un conseil composé de représentants de l'administration et de représentants des ouvriers.

Nous engageons ceux qui, au Canada, prônent l'idée coopérative et nous rebattent les oreilles de ses progrès continuels en Angleterre, de méditer sur le fait que nous venons de rapporter.

Comment veut-on que les Associations Coopératives se répandent dans un pays quand les unions ouvrières elles-mêmes se déclarent contraires aux principes en vertu desquelles elles sont établies. Attendons-nous à ce que, en Angleterre, où les trade-unions sont si puissantes, l'idée coopérative perde du terrain.

Et que ceci serve de leçon à ceux qui chez nous, voudraient établir des Sociétés Coopératives. Qu'ils se rappellent que là-même où elles ont pris naissance, les Sociétés Coopératives sont condamnées.

Au besoin, nous nous chargerions de le leur rappeler.

MARIAGE

M. Hector Racine, fils de M. Alphonse Racine, chef de la maison Alph. Racine et Cie, et Mademoiselle Florianne Paquette, fille de feu l'échevin P. E. Paquette, ont reçu mardi, le 5 courant, la bénédiction nuptiale à la chapelle du Sacré Coeur.

Les nouveaux époux sont partis le même jour pour New-York d'où ils se sont embarqués jeudi à destination de Paris.

Nos souhaits de bon voyage aux jeunes mariés.

RELATIONS COMMERCIALES AVEC LES ETATS-UNIS

Nous pensons que le Sénateur Root avait raison en déclarant que, sur les confins du Canada et des Etats-Unis, il existe un désir très marqué que les deux pays échangent leurs produits naturels de façon réciproque.

Un tarif de réciprocité pour les produits manufacturés n'est plus possible désormais. Le Canada ne peut pas être uniquement un pays agricole. Il peut aspirer à compter un jour au nombre des grandes nations industrielles. Son sous-sol est assez riche en minerais de toute sorte, ses forêts sont assez vastes et assez boisées, pour fournir à une variété sans fin d'industries les matières premières nécessaires. Les peaux et la laine des animaux peuvent en alimenter d'autres.

A vrai dire, nous avons déjà au Canada de nombreuses industries très prospères, très florissantes dont le nombre augmentera au fur et à mesure que le pays se peuplera et aura un plus grand nombre de bras pour exploiter ses ressources naturelles.

Nous n'avons pas, comme nos voisins, un tarif hautement protecteur qui nous permette d'aborder dès maintenant indistinctement tous les genres de fabrication; mais, tel qu'il est, il permet à un certain nombre d'industries existantes de se développer en même temps et dans les mêmes proportions que se peuple le pays.

Le Canada ne peut abaisser son tarif sur les objets manufacturés que nous produisons nous-mêmes, l'abaisser à un taux qui permettra à nos voisins de ruiner nos industries naissantes. Il ne saurait donc être question de revenir à un traité calqué sur l'ancien traité de réciprocité que nous avions avec les Etats-Unis et qui n'a produit chez nous que riunes et désastres.

Nous pouvons, cependant, échanger nos blés, nos avoines et autres produits de la terre, contre le blé-d'Inde, le coton, etc., des Etats-Unis, dans de meilleures conditions que se font actuellement les échanges de ces commodités entre les deux pays.

Le Canada a besoin de quelques produits naturels des Etats-Unis qui ne se trouvent pas au Canada ou ne s'y trouvent pas en quantité suffisante pour ses besoins et la réciproque existe.

C'est sur ces produits naturels dont chacun des deux pays a besoin qu'il serait facile et avantageux de baisser les droits pour augmenter les débouchés.

Si les Etats-Unis désirent trouver chez nous de plus grands débouchés pour leurs produits, ils doivent croire que, nous aussi, nous sommes tous disposés à améliorer nos relations commerciales, avec eux, mais donnant, donnant.

Chapeau "Georgette" gris, garni d'une guirlande de fleurs mélangées.
Modèle de Debenhams (Canada), Limited, Montréal

Les Canadiens ont confiance dans les Sous-Vêtements portant la MARQUE de COMMERCE . . . . . .

Pen-Angle

Les Canadiens savent que s'il y avait jamais un défaut dans le matériel ou la confection d'un sous-vêtement Pen-Angle, leur argent leur serait promptement remboursé. Ils savent qu'ils ne peuvent pas faire d'erreur en achetant des Sous-Vêtements Pen-Angle.

C'est à cause de la confiance du public dans la marque de commerce Pen-Angle qu'il y a une demande constante pour les Sous-Vêtements Pen-Angle. Les Sous-Vêtements Pen-Angle forment une ligne courante, tous les jours ouvrables de l'année.

Pesanteurs moyennes au printemps et en automne, pesanteurs légères en été, fortes pesanteurs en hiver-- la ligne Pen-Angle est complète. Considérée à tous les points de vue, c'est la ligne sur laquelle vous devriez concentrer vos efforts. Placez immédiatement votre ordre pour l'automne, voilà notre conseil.

PENMANS LIMITED,
PARIS, CANADA.

LE Parapluie "Gordon"

est le parapluie qui se roule absolument le plus serré. La meilleure monture, la soie la plus fine. Fait aussi pour Dames.

COMPAREZ

les valeurs des Parapluies Eclipse avec les marchandises en stock, et nous laisserons a votre jugement la question de la commande.

Nos valeurs et nos assortiments disent toute l'histoire.

Procurez-vous des Echantillons des lignes que vous désirez.

NOTRE VARIÉTÉ

de manches est la plus complète dans le commerce. Toutes les dernières créations, en manches Directoire pour Dames, dans tous les matériaux, tels que :

Bois de Rose, Acajou, Ebene, Poivrier, Ivoire, Argent, Or et combinaisons du plus haut gout.

Envoyez dès maintenant vos ordres pour le commerce du printemps. Indiquez quantité, prix, style. Nos sélections vous plairont. Les marchandises peuvent être retournées, après examen, si elle ne sont pas satisfaisantes.

THE ECLIPSE UMBRELLA CO., LIMITED.

454, RUE ST-JACQUES, - - - - MONTREAL.

LE FRET PAR EAU

Une hausse intempestive

Les compagnies de Navigation qui desservent le bas du fleuve et les Provinces Maritimes ont surélevé leurs taux de fret et n'en ont averti le commerce qu'au dernier moment, en vérité, ils ont pris les commerçants à la gorge.

Cette hausse des prix du fret n'a pu se produire que parce que l'Intercolonial a relevé ses tarifs de transport. Et, comme nous le faisait remarquer un des plus notables commerçants de notre Cité, il est à remarquer que les taux de fret augmentent vers l'est, tandis qu'ils diminuent à l'ouest.

La hausse est sensible puisqu'elle est de 40, 50 p. c. et au-delà même des anciens taux. Elle est plus que suffisante pour empêcher les commerçants de Montréal de traiter des affaires avec les ports touchés par ces compagnies de navigation, si elles persistent à maintenir les taux qu'elles viennent de mettre en vigueur

Dans quel but les compagnies se sont-elles entendues pour augmenter leurs taux de fret? Dans l'espoir évidemment d'augmenter leurs recettes. C'est du moins la seule raison qu'elles puissent invoquer.

Si c'est là réellement le but qu'elles se sont proposé, elles l'ont manqué en dépassant les bornes d'une augmentation permise, car en tuant le commerce entre Montréal et les ports d'en bas pour certaines marchandises, elles suppriment le fret dont elles ont besoin pour leurs recettes.

Ce que nous disons là est tellement vrai qu'un agent écrit des Provinces Maritimes à sa maison de Montréal: "Si les taux de fret qui viennent d'être mis en vigueur sont maintenus, mieux vaudrait que vous me rappeliez à Montréal, car il n'y aurait plus rien à faire ici pour moi."

Le Board of Trade et la Chambre de Commerce de Montréal ont été saisis de la question et nous avons bon espoir qu'elles sauront convaincre les compagnies qu'elles travaillent à leur propre détriment quand elles travaillent contre les intérêts du commerce de Montréal.

Un de nos confrères parisiens écrit:

La chemise molle semble perdre du terrain et même les Américains reviennent à la belle chemise blanche empesée. Un modèle rare — très habillé — comporte un double jabot tuyauté au petit fer entre les plis duquel brillent les pierres ou les perles de la parure. C'est le dernier cri. Il ornemente heureusement le désert blanc du plastron uni et n'est pas commun comme les petits plis de la chemise de marié.

LE MARCHE DU COTON

Le marché du coton brut est maintenant plus faible, ce à quoi on s'attendait aussitôt qu'on aurait des données certaines sur la nouvelle récolte. La sécheresse au Texas et dans d'autres sections à l'Ouest du Mississippi, qui avait causé tant d'anxiété dernièrement, excepté aux spéculateurs qui cherchaient à produire une hausse continue, a cessé et cette source d'inquiétude n'existe plus, temporairement du moins.

Bien que de grands efforts aient été faits pour engager les fermiers à cultiver plus de maïs et moins de coton, on peut supposer en toute sécurité qu'avec le niveau actuel des prix, la superficie cultivée en coton sera grandement augmentée. La consommation du coton brut, tant aux Etats-Unis qu'à l'étranger continue à décroître. Les manufacturiers également n'achètent qu'au jour le jour les quantités dont ils ont besoin, et une tactique semblable est adoptée par les distributeurs pour leurs achats de cotonnades.

La baisse des prix du coton brut, produite par ces conditions, bien que considérable, a été regagnée en partie. De plus, il n'est pas certain que les forts spéculateurs qui ont joué un si grand rôle, l'automne dernier et au début de l'hiver, dans la hausse des prix, reprennent leurs opérations dans un avenir rapproché. Mais dans l'état actuel des choses, les conditions ne semblent pas favorables à des agissements en vue d'une avance importante de prix.

Personnel

—Gordon Hodge, dernièrement attaché au Département de la Bonneterie, chez The W. R. Brock Co., Ltd., est maintenant acheteur dans le Département des Costumes tout faits.

LE PORT DE MONTREAL

Les travaux de cette année

Le Major George W. Stephens, président de la Commission du Port de Montréal, est de retour d'Europe et, dès son arrivée, s'est mis à l'oeuvre. Il va être entrepris des travaux qui nécessiteront pendant quatre ans une dépense annuelle de $1,500,000 et feront du port de Montréal, un port excellemment aménagé, répondant à l'augmentation soutenue du trafic.

Les Commissaires du port travaillant en harmonie avec le gouvernement arriveront sûrement, grâce à l'emploi judicieux de brise-glaces d'un type nouveau et perfectionné, à tenir le port ouvert pendant huit mois au lieu de six. Le président de la Commission du port semble n'avoir aucun doute à ce sujet.

Cette année, on commencera, par surélever le quai Victoria, pour en faire d'un quai à bas niveau un quai à haut niveau; on aura ainsi, dans le port proprement dit, l'emplacement pour 24 au lieu de 20 navires du plus fort tonnage. Il sera également construit une ligne double de voie ferrée à haut niveau, à partir du quai Victoria, et sur une étendue de sept milles dans la direction de l'Est. Cette voie pourra plus tard être prolongée tout autour de l'île. Il sera également fait de grands travaux de dragage dans le port.

Deux nouvelles lignes de vapeur desserviront cette année le port de Montréal: celle de la Canadian Northern et une ligne italienne partant de Naples.

On peut se faire une idée de l'importance de Montréal comme point d'exportation si l'on songe que les gares terminales des trois Compagnies de Chemin de fer C. P. R., G. T. R. et C. N. R. occupent à elles seules une superficie de 1,800 acres.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited,
Toronto.

RUBANS

Corticelli

Articles de Vente Sure

Les Rubans en Soie Corticelli Pure Teinte

sont une aide très précieuse pour votre commerce de Rubans.

Ils ont un Caractère Exclusif et de la Valeur

Sélections spéciales faites dans la ligne de notre Compagnie Américaine, qui se vendent bien au Canada.

Voici quelques-uns de ces articles :

Huit marques de petites largeurs.

Notre Support attrayant en Métal pour l'étalage (voir la vignette ci-contre) est l'invention la plus heureuse qui ait jamais été faite pour la vente des rubans étroits. Il tient 32 rouleaux de 100 verges chacun. Ecrivez-nous pour connaitre notre proposition.

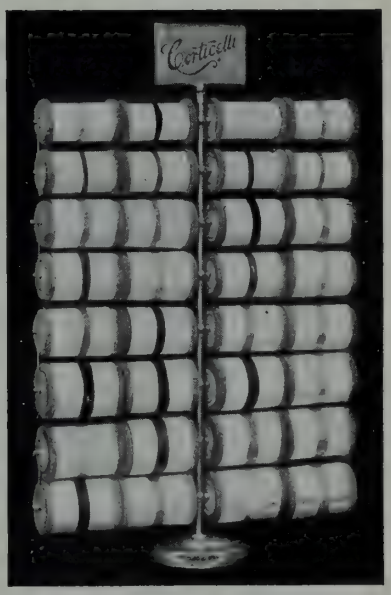
Taffetas " Defender." **Satin Carmen.**

En rouleaux de 10 verges. Les rubans qui se vendent le plus sur le continent.

En stock à MONTRÉAL, TORONTO ET WINNIPEG.

Echantillons envoyés sur demande.

Demandez à nos Vendeurs de vous montrer la ligne.



Corticelli Silk Company, Limited

BUREAU PRINCIPAL A ST-JEAN, P. Q.

ADRESSEZ-VOUS AU BUREAU LE PLUS RAPPROCHE

SALLES DE VENTE :

22 rue Ste-Hélène, MONTREAL
24 et 26 rue Wellington Ouest, TORONTO
138 rue Hosmer, VANCOUVER
56 rue Albert, WINNIPEG
91a rue York, SYDNEY, N. S. W.

LE COMMERCE EXTERIEUR DES ETATS-UNIS EN 1909

Les importations des Etats-Unis en 1909 sont évaluées à $1,475,520,205, en augmentation de $359,146,118 sur celles de 1908, et de plus de $50,000,000 sur celles de 1907, évaluées à $1,423,169,820. La valeur totale des exportations, l'année dernière, est de $1,727,383,128, contre $1,752,835,447 en 1908, $1,923,426,205 en 1907 et $1,798,243,434 en 1906. L'augmentation de la valeur des importations est grandement due à la hausse des prix, particulièrement de ceux de la laine, des cuirs et d'autres matières premières. Il y a eu une forte diminution des exportations de blé, de farine, de viande et de produits lactés, mais une augmentation de $22,000,000 de la valeur des exportations de coton. L'année dernière, l'excédent des exportations sur les importations n'a été que de $251,862,923 relativement à $636,461,369 en 1908 et à $500,256,385 en 1907. Cet excédent est le plus faible depuis de nombreuses années, et il y a eu trois mois, juin, juillet et août, pendant lesquels les importations l'ont emporté sur les exportations. Les exportations de l'argent ajoutent $11,441,027 à l'excès des exportations, élevant le total à $263,303,950; en 1909, l'exportation de l'or a atteint un total net de $88,893,855.

FINANCES PROVINCIALES

D'après le nouveau Ministre du Trésor de la Province de Québec, les résultats de l'exercice financier terminé le 30 juin 1909, ont été comme suit: — recettes ordinaires, $6,082,187.39 et dépenses ordinaires, $5,441,880.22 ; excédent des recettes ordinaires sur les dépenses ordinaires: $640,307.17 — dépenses extra ordinaires payées sur le revenu ordinaire $98,000, laissant un surplus net de recettes de $542,307.17.

Mais, si on prend l'ensemble des recettes de toutes provenances, $8,858,740.39 et les dépenses de toute nature, $8,700,952.73, (y compris une somme de $2,682,500 pour le rachat de l'emprunt de 1878), il reste un surplus net de recettes de $157,787.66.

Au 30 juin 1909 l'excédent de l'actif sur le passif était de $22,781,361.54, en diminution de $846,413.62, sur l'excédent du passif à la fin de l'exercice précédent.

La dette consolidée de la Province s'élevait au 30 juin 1909 à $25,766,404.15, en diminution de $2,787,620 sur le chiffre de l'année antérieure. Sur le montant de la dette consolidée ci-dessus, il a été pourvu à l'amortissement au total de $1,070,188.07, laissant une balance de $24,966,216.08 à laquelle il n'a pas été pourvu.

Au 30 juin dernier, la province avait une dette non consolidée de $2,184,329.94 et un actif de $4,099,184.18, d'où un surplus d'actif de $1,914,854.51 ou $709,523.72 de plus qu'à la fin de l'exercice précédent.

Le Trésorier Provincial estime que pour l'année 1910-11, les recettes ordinaires seront de $5,904,534.71 et les dépenses ordinaires et extraordinaires de $5,707,991.01, ce qui laisserait un surplus de $196,543.70.

Nous espérons que les prévisions d'un surplus se réaliseront l'an prochain comme elles se sont réalisées l'an dernier. En tous cas, il est toujours sage de prévoir des dépenses moindres que le chiffre des recettes, c'est-à-dire selon le langage populaire de "garder une poire pour la soif".

L'enthousiasme est la semence du succès. Plus vous sèmerez d'enthousiasme parmi vos employés, plus vous récolterez de succès dans vos affaires.

IMMIGRATION ET EMIGRATION

On a calculé à Ottawa que, cette année, la population Canadienne serait, du fait de l'immigration seulement, augmentée de 300,000 âmes environ. Nous le croyons sans peine.

De cet afflux d'immigrants, combien en restera-t il dans la Province de Québec? Bien peu, car tous les efforts de ceux qui travaillent à peupler le Canada ne portent que sur le peuplement de l'Ouest. Si notre gouvernement provincial n'y veille pas, nous serons, nous de la plus vieille province du Canada, dépassés avant longtemps en population par les provinces les plus jeunes de la Confédération.

Non seulement, par notre inaction en matière de colonisation, nous ne gagnons pas de population, mais nous en perdons par l'émigration.

Un rapport récent montre que, malgré la prospérité dont jouit maintenant le Canada, malgré les hauts prix de tous les produits de la culture, la population rurale perd encore chaque année des milliers d'individus.

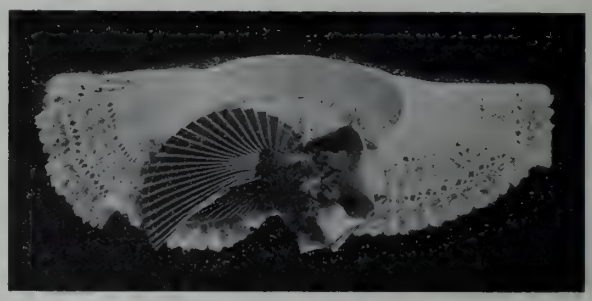
Le gouvernement provincial ne manquera pas de rechercher les causes de cette émigration et d'y apporter les remèdes convenables. C'est pour lui un devoir impérieux d'y voir sans retard.

Nos campagnes ne peuvent plus longtemps se dépeupler au profit des villes manufacturières de la Nouvelle Angleterre.

Nous devons, au contraire, pouvoir conserver à Québec sa population agricole, il faut pour cela lui fournir les moyens de participer à la prospérité générale du pays.

Pour le paysan, il ne suffit pas de produire; il doit également pouvoir écouler ses produits. Les mauvais chemins, là où il existe des chemins, la longueur du trajet à accomplir pour arriver sur les marchés d'écoulement ou à la gare la plus proche, sont pour maints cultivateurs, un obstacle à la réussite de leur entreprise.

Il existe tant d'autres causes qui peuvent influer sur le dépeuplement de nos campagnes que nous ne pouvons les examiner dans un article de journal.



Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto.

ENSEIGNEMENT TECHNIQUE

Au banquet mensuel de l'Ontario Club qui a eu lieu à Toronto, le 31 mars, le Ministre du Travail, l'Hon. MacKenzie King a déclaré que le gouvernement demanderait au Parlement avant sa prorogation les crédits nécessaires pour les dépenses d'une commission d'éducation technique à créer.

Cette commission qui, dit-on, se composerait de cinq membres, se rendrait aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne, en Allemagne, en France et en d'autres pays d'Europe, pour y étudier les différents systèmes d'organisation de l'enseignement technique.

Les efforts combinés du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux sont nécessaires pour que le Canada entre résolument dans la voie que d'autres nations lui ont montrée et dans laquelle nous commençons à peine à nous engager.

Si nous avons quelque prétention à progresser dans les arts industriels, il est temps que s'ouvrent partout des écoles où nos enfants puiseront la science nécessaire à leur art.

Les Overalls "Success" Résistent aux Efforts.

L'homme qui porte des overalls juge de la meilleure marque d'après **la durée que ces overalls lui font.**

L'Overall "Success" est fait pour résister aux efforts dans le travail le plus **dur.**

Les vêtements sont coupés suivant des lignes spécialement libérales, donnant de l'ampleur dans tous les sens.

Dans la confection, chaque couture est fortement cousue—à double piqûre.

L'Overall "Success" est ouvert des deux côtés, mais ne peut pas se déchirer—il est doublé extérieurement, de sorte que sa force est double.

Les hommes qui portent des overalls achèteront ceux de la marque "Success," parce que si un vêtement est défectueux, ils peuvent se faire rembourser leur argent.

Il y a 27 sortes différentes de vêtements—Overalls, Bavettes et Smocks—tous faits du Denim absolument le meilleur que l'on puisse se procurer. Trois couleurs et trois pesanteurs différentes.

Demandez-les à n'importe quelle forte maison de gros, ou écrivez nous directement.

The Canadian Converters' Co. Limited.
Montreal

Mais, quelles que soient les causes, et, si nombreuses soient-elles, il est temps, grand temps, d'y remédier.

Nous avons confiance que l'émotion produite en haut lieu par le rapport de M. Réné Dupont, aura un effet salutaire au point de vue de la colonisation dans notre province.

LE BLANCHIMENT MODERNE

La Dominion Textile Co. fait actuellement de grands agrandissements aux usines de ses succursales de la Colonial et de la Merchants à Montréal, ainsi qu'à sa succursale de Magog.

Ses ateliers d'impression ont été transférés à Magog et confondus avec la succursale de cet endroit, tandis que les ateliers de blanchiment qui étaient situés à Hochelaga, à la succursale de la Merchants, seront désormais à la succursale Colonial à St-Henri. L'ensemble des travaux coûteront entre $150,000 et $200,000. Ils seront complétés dans huit ou quinze jours environ.

Ces changements feront que la Dominion Textile Co. aura le plus moderne établissement de blanchiment sur le continent, avec une capacité de cent tonnes de tissus par semaine.

A TRAVERS L'OUEST

Notre représentant a eu tout récemment la satisfaction de rencontrer M. P. R. Walters, vice-président de l'Imperial Tobacco Co. of Canada, Limited, qui arrivait d'un voyage étendu dans le Nord-Ouest. Voici en substance ce que nous a dit M. Walters:

Après avoir passé quelques mois dans l'Est du Canada, son désir était de voir l'Ouest du Dominion. Malheureusement le temps à sa disposition a été tellement court qu'il ne put visiter que Winnipeg, Régina, Calgary, Moose Jaw, Saskatoon et Banff Springs.

Ce qui l'a le plus frappé c'est l'évidence même de la prospérité du pays, la chose est si apparente qu'il n'est même pas besoin de faire une enquête à ce sujet. Dans toutes les villes et les cités on voyait partout des bâtisses nouvelles et splendides qui seraient un crédit pour n'importe quelle ville même importante d'Europe. Ces constructions montrent qu'il y a au Canada des architectes vraiment capables. Les gens des villes de l'Ouest ont évidemment voulu pourvoir à une certaine expansion pour l'avenir. C'est ce que démontrent amplement de larges rues et en beaucoup de cas de splendides boulevards. Dans les parties de ces villes réservées aux maisons d'habitation ,il a remarqué qu'au lieu de construire des maisons de logement en blocs ou en rangées, on les bâtissait généralement détachées et entourées de jardins dans le genre de villas, ce qui au point de vue hygiénique est une chose des plus désirables. D'autre part, l'absence de jardins et de parcs publics sautait aux yeux.

L'optimisme des gens de l'Ouest a également fait impression sur lui. Tout le monde paraissait prospère et sous l'impression que le Canada était le meilleur pays du monde, les gens pensant que leur ville, leur propre ville en particulier, était le meilleur endroit du pays. Pendant son voyage, il a eu la conviction que les immigrants qui arrivaient cette année étaient d'une catégorie meilleure que ceux qui étaient venus jusqu'à présent La plupart d'entre eux avaient assez d'argent pour acheter des fermes et se mettre immédiatement à l'ouvrage. Le seul embarras semblait être l'insuffisance d'ouvriers des fermes pour développer complètement les nouvelles cultures. Les chemins de fer qui traversent ces provinces sont administrés d'une manière splendide. Le matériel roulant, y compris les chars dortoirs et les chars restaurants, peuvent rivaliser, s'ils ne leur sont pas supérieurs, avec ceux de tout autre pays au monde.

Dans quelques villes, telles que Calgary, Moose Jaw et Saskatoon, on ressent l'insuffisance des grands hôtels de premier ordre. Il y aurait une ample opportunité pour faire des placements rémunérateurs dans ce sens, si ce n'était l'incertitude au sujet des licences pour la vente des vins et liqueurs, licences qui ne sont pas permanentes et qui sont cependant une partie des plus importantes de l'actif du commerce d'hôtel.

Il ne fait aucun doute que le mouvement de tempérance sera bienfaisant pour le pays, mais il est à espérer sincèrement qu'il ne sera pas porté à l'extrême. Des hôtels bien administrés sont une nécessité dans tout pays et spécialement pour une contrée en voie de développement et tout mouvement qui serait une entrave à leur accroissement est à regretter.

Les perspectives d'affaires pour la prochaine saison sont des plus brillantes Le printemps hâtif a permis de labourer et de semer de bonne heure, et avec une température favorable on peut s'attendre à des récoltes dépassant tout ce qu'on a vu.

Les compagnies de chemins de fer, en étendant leurs lignes, ont pourvu au maniement de plus fortes récoltes, offrant ainsi des débouchés aux districts de colonisation Comme conclusion, M. Walters s'est montré enthousiasmé, il s'est dit si enchanté de son voyage qu'il projetait d'en faire un autre plus étendu à travers l'Ouest d'ici quelques mois.

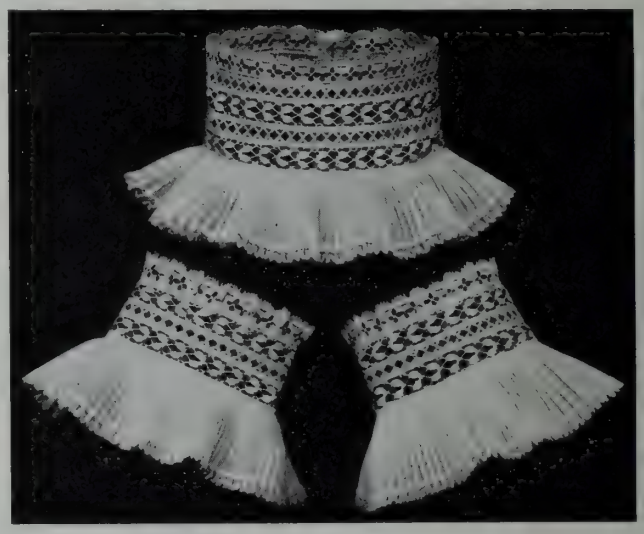
LE LT.-COL. R. A. BROCK SE RETIRE

Le Lt.-Col. R. A. Brock, commandant du 17e Hussards Canadiens Royaux du Duc d'York, a annoncé samedi dernier, à la réunion et au dîner mensuel des officiers de ce régiment, qu'ayant complété ses cinq ans de commandement, il rentrait dans le cadre de la réserve.

Dans son discours d'adieu, le Col. Brock, rendant hommage aux officiers et aux soldats et à leur esprit de corps, dit qu'il se retire avec le plus heureux souvenir de sa période de commandement et souhaite à son régiment tous les succès futurs.

Tour à tour les officiers ont témoigné de leurs profonds regrets du départ de leur chef qu'ils tenaient en si haute estime et qui avait le respect de tous, officiers et soldats.

Le Col. Dunbar, assistant de l'adjudant général déclara combien hautement il appréciait les qualités de commandement du Lt.-Col. Brock et le félicita du bon état exceptionnel des munitions et de l'équipement du régiment qu'il venait de remettre.



Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited,
Toronto.

Département C.

Hautes Nouveautés et Lignes Pratiques.

L'état progressif de nos affaires et le nombre toujours croissant de nos clients démontrent que notre système d'achats est le plus avantageux pour la clientèle. Le stock considérable que nous tenons est une garantie et une satisfaction pour nos clients qui comptent sur nous pour tenir leurs stocks bien assortis.

L'été arrivera bientot ; nous conseillons à Messieurs les Marchands de se réassortir dès maintenant dans les Tissus Légers suivants:

VICTORIA LAWNS, — PERSIAN LAWNS, — MOUSSELINES, — ORGANDIES, — INDIENNES, — MULLS, — BATISTES. Absolument nécessaires pour 1re Communion.

MOUSSELINES IMPRIMÉES
MOUSSELINES À POIS
DIMITY
PIQUÉS BLANCS ET DE COULEUR
BEDFORD BLANC ET DE COULEUR
DUCK UNI, FINI TOILE
POPELINE MERCERISÉE
OTTOMAN MERCERISÉ
TOILES IRLANDAISES, POUR ROBES ET MANTEAUX

Demandez notre ligne de lawn largeur 40" Marqué "R. Special."

N. B.—Nos représentants sont maintenant en route avec l'assortiment complet des Etoffes à Robes pour l'automne 1910. Nous vous prions d'attendre leur visite avant de donner vos commandes.

Commandes par Lettres Exécutées avec soin.

Echantillons sur demande.

Alphonse Racine & Cie.

MONTREAL

OTTAWA
111, rue Sparks.

MANCHESTER, Ang.,
11a, Albert Square.

QUEBEC
234, rue St-Joseph.

REDINGOTE CROISEE

L'étoffe représentée par notre gravure est un worsted non fini par la redingote et le pantalon, et une étoffe lavable pour le gilet.

Les longueurs de la redingote pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pces.) sont 19 pouces jusqu'à la taille de façon ,et 42 pouces, longueur totale. La redingote est ample sur la poitrine, et les épaules ont une largeur et un fini naturels. Les revers mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille et roulent librement. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et en arrière. Les coutures de côté sont modérément arrondies sur l'omoplate et les basques sont modérément flottantes, les plis en arrière étant repassés. Les bords ont une piqûre invisible et les coutures sont unies.

Les manches sont finies par une manchette rapportée et deux boutons.

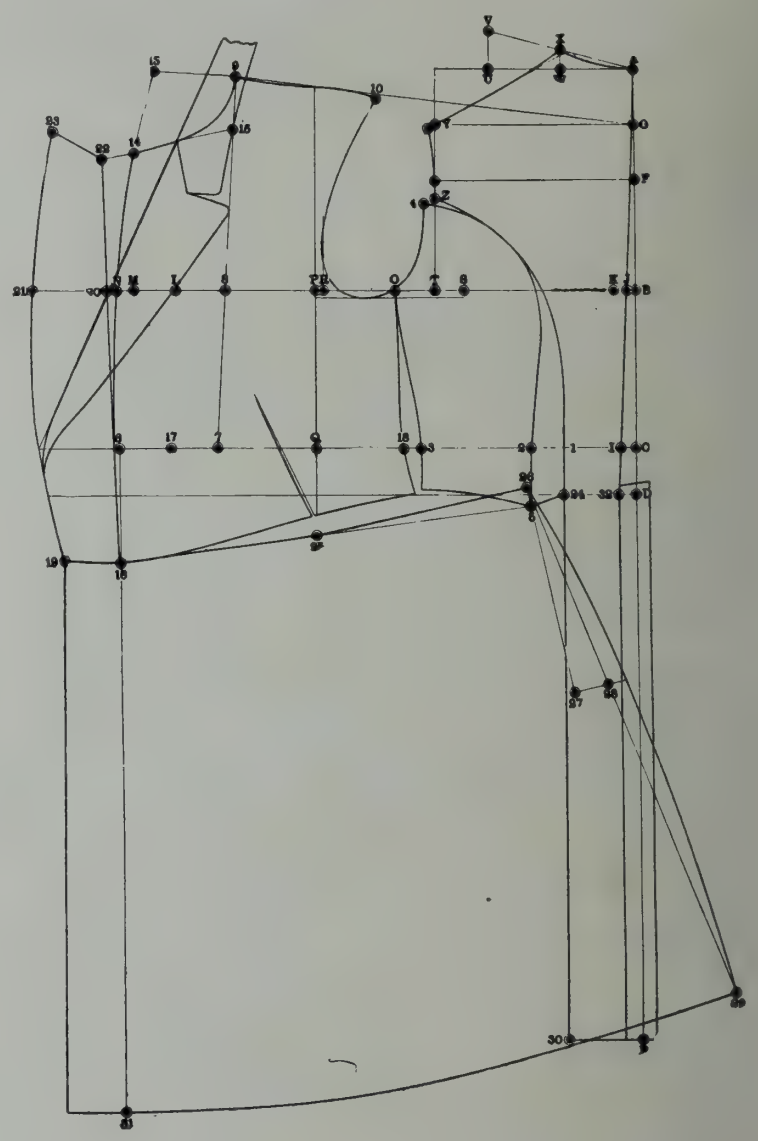
Le gilet est à un seul rang de boutons, sans collet, et mesure 13 1-2 pouces jusqu'à l'ouverture, et 26 1-2 pouces, longueur totale. Le devant est fermé par cinq boutons Le bas est légèrement incliné et les pointes sont coupées.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas. Il mesure 19 1-2 pouces au genou et 16 1-2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle 9 1-2 pouces.
Longueur à la taille, 17 pouces.
Longueur à la taille de façon, 19 pouces.
Longueur totale, 42 pouces.
Première mesure d'épaule, 12 5-8 pouces.
Deuxième mesure d'épaule, 17 3-4 pouces.
Mesure d'omoplate, 13 pouces.
Poitrine, 38 pouces.
Taille, 34 pouces.

Au point A, mneez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pouce.
De A à C, mesure à la taille naturelle.
De A à D, longueur à la taille de façon.
De A à E, longueur totale.
Le point F est à mi-distance entre A et B.
Le point G est à mi-distance entre A et F.
Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.
De D à 32, 3-4 pouce.
Tirez la ligne A-32 et abaissez la perpendiculaire.
De J à K, 1-2 pouce.
De K à L, 1-2 de la poitrine.
De L à M, 1 3-4 pouce.
De M à N, 3-4 pouce.
Le point O est à mi-distance entre K et L.
De O à P, 3 1-2 pouces
Abaissez la perpendiculaire P Q.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de K à P et élevez la perpendiculaire.
De P à R, 1-4 pouce.
De J à S, 1-2 de la mesure d'omoplate, 6 1-2 pouces.
De S à T, 1 1-4 pouce.
De A à U, 6 1-2 pouces.
De U à V, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne A V.
De A à W, 1-6 de la poitrine.
Elevez la perpendiculaire W X.
Tirez la ligne X Y.
Le point Z est à 1-2 pouce au-dessous de la ligne.
De 32 à 24, 1-8 de la poitrine.
De A à X et de P à 9, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne 9-G.
De 9 à 10, 1-2 pouce de moins que la largeur de l'épaule en arrière.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
Au point 9, menez la perpendiculaire à la ligne 7-8.
De 9 à 13, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.
Ajoutez une couture en avant du point 6 et formez le bord du devant tel qu'indiqué.



Au point 24, abaissez la perpendiculaire et formez le dos.
De 1 à 2, 1 3-8 pouce.
Au point 2, abaissez la perpendiculaire.
De 2 à 3, 1-4 de la poitrine.
De Z à 4, décrivez une courbe ayant le point 24 pour centre.
De Z à 4, 1-4 pouce.
Formez le côté du corps tel qu'indiqué.
De Q à 6 moitié de la taille.
Le point 7 est à mi-distance entre Q. et 6.
Le point 8 est à mi-distance entre P et M.
Tirez la ligne 7-8-9.
De 13 à 14, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.
De 9 à 14, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 15-14 et formez la gorge.
De 6 à 16, 1-6 de la poitrine plus 1 1-2 pouce
Tirez une ligne droite de 16 à 22 pour le revers.
Au point 16, tracez une courbe en avant et en arrière, ayant le point 22 comme centre.
La largeur du revers est de 12 1-2 pouces, de 16 à 19, et la même de 22 à 23.

AUTOMNE 1910

Nouveautés en Etoffes à Robes.

Carreautés, Kenilworth, Velvet Robes, Kimona, "La Tosca," Serge Diagonale, Peluchette, Drap Sédan, Popeline rayée, Popeline Barrée, Delainettes, Draps Béatrice, Glissades, Mohair Soie, Mohair Fantaisie, Tapisserie, Coton, Calico, Bengals, Serge Mélangée, Vénitien Fantaisie, Satin de laine, Permo Noir, Flanelle Electorale, Flanelle Opéra, Cretonne, Caracul Noir, Caracul Fantaisie, Cheviot, Cachemire, Ottoman, Albatros, Sateen, Crêpillé, Tweeds, etc, Imitation Loutre,
" Ours,
" Castor,
" Creamer,
" Mouton,
Serges et Vicuna
SPHINX
Etc.,
Etc.,
Etc.

GARNEAU, Limitée, QUEBEC.

SALLES D'ECHANTILLONS:

MONTREAL, 242 rue St-Jacques, Chambre 2.

OTTAWA, 111 rue Sparks, Chambre 11.

Tapis, Carpettes, Carrés, Prélarts, Linoleums, Toiles Cirées, Camisoles et Caleçons, Couvertes Grises, Blanches, et Couvertes pour Berceaux.

Sous-Vêtements pour Dames, Sous-Vêtements pour Enfants, Lingerie, — Mercerie, — Elastic, Collets en toile pour hommes, ligne

"EMERALD"

Toutes Nouveautés en Collets pour Dames, Ceintures, Jabots, Garnitures pour Robes et Manteaux.

Grande variété de Rideaux, Stores, etc., etc.

Spécial: COAT-SWEATERS pour Dames.

Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec leurs échantillons des dernières importations. Vous êtes priés de ne pas placer vos commandes avant de les voir.

De 20 à 21, 3-4 pouce.
Formez le revers.
De 6 à 17, 2 1-4 pouces.
De 3 à 2, de 1 à I et de 17 à 18, mesure nette de la taille.
Formez le côté et le bas du devant.

Basques

Tirez la ligne 16-5 qui donne le point 25.
De 5 à 26, 1 pouce.
Placez l'équerre aux points 25 et 26, et abaissez la perpendiculaire jusqu'au point 27.
De 26 à 27, 9 pouces.
De 27 à 28, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne 26-28-29.
De 26 à 29, 1-4 pouce de plus que de 24 à 30.
De 16 à 31, même distance que de 26 à 29.
Au point 19, abaissez la perpendiculaire à la ligne de taille.
Finissez les basques en arrondissant de 3-4 pouce au point 28.

VESTON SAC CROISE A DEUX BOUTONS

L'étoffe représentée par notre gravure est un worsted non fini pour le veston, et le pantalon et une étoffe lavable pour le gilet. La longueur du veston pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 31 pouces. Le veston est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. Les revers mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille, et 13 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et en arrière. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties, la poche extérieure de poitrine étant finie par une bande. Les bords ont une double piqûre à 3-8 pouce et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette imitée à deux boutons. Le gilet est à un rang de boutons sans collet et mesure 12 1-2 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces, longueur totale. Le devant est fermé par 5 boutons; le bas est légèrement incliné et les pointes sont coupées.

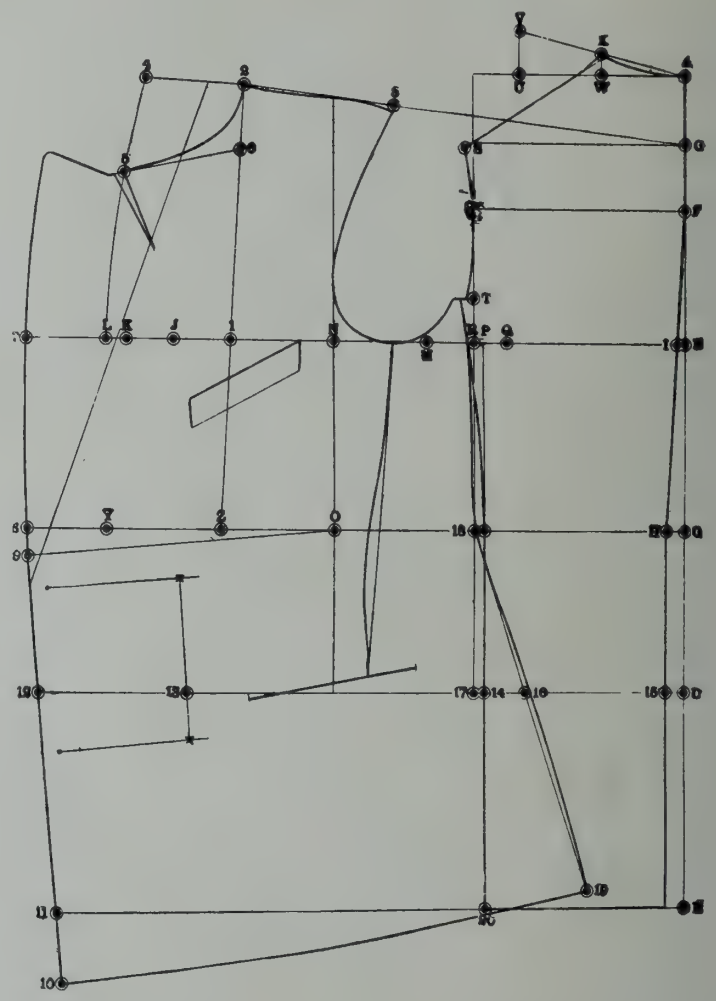
Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 19 1-2 pouces au genou et 16 1-2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅜	pces.
Longueur à la taille . . .	17	"
Longueur totale	31	"
1e mesure d'épaules . . .	12½	"
2e mesure d'épaule	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Poitrine	38	"
Taille	34	"
Hanches	40	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pouce.
De A à C, longueur à la taille.
De C. à D, 6 pouces.
De A à E, longueur totale.
Le point F est à mi-distance entre A et B.
Le point G est à mi-distance entre A et F.
Aux points F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.
De C à H, 3-4 pouce.
Tirez la ligne F H et abaissez la perpendiculaire.

De R à P, 1-2 pouce.
Au point P, abaissez la perpendiculaire.
De A à U, 6 1-2 pouces.
De U à V, 1 1-2 pouce .
Tirez la ligne A V.
De A à W, 1-6 de la poitrine.
Au point W, élevez la perpendiculaire W X et formez le dos.
De O à Y, 1-2 de la taille.
Le point Z est à mi-distance entre O et Y.
Le point 1 est à mi-distance entre N et K.
Tirez la ligne Z-1-2.
De A à X et de N à 2, première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce.



De I à J, 1-2 de la mesure de poitrine.
De J à K, 1 3-4 pouce.
De K à L, 3-4 pouce.
Le point M est à mi-distance entre L et J.
De M à N, abaissez la perpendiculaire qui détermine le point O.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de I à N, et élevez la perpendiculaire.
Le point Q est à mi-distance entre I et N.
De Q à R, 1 1-4 pouce.
Au point R, élevez la perpendiculaire.
De R à T, 1-12 de la poitrine.

Tirez la ligne 2-G.
De 2 à 3, 3-8 pouce de moins que de X à S.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
Au point 2, menez la perpendiculaire à la ligne Z-1.
De 2 à 4, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.
Tirez une ligne arrondie de 4 à L.
De 4 à 6, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.
De 2 à 6, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 6-5 et formez la gorge.
De L à 7, 3 pouces.
De Y à 8, même distance.

Nouvelle Saison de Vente.

Perspectives Brillantes pour les Cotonnades

Nouvelles Idées - - Nouvelles Lignes.

Les conditions des affaires sont décidément encourageantes. Le Canada est prospère.

Dans toutes les lignes de cotonnades, les stocks sont faibles et les valeurs offertes pour la nouvelle saison indiquent des affaires exceptionnelles.

Nos Nouvelles Productions pour l'Automne assurent une Saison qui fera record. . . . . .

Malgré la situation du marché du coton brut, nous avons établi des prix qui donneront de l'activité à la vente au détail.

Beaucoup de nouvelles lignes ont été ajoutées à l'assortiment de toutes les catégories de Cotonnades Blanches et Grises et d'Indiennes pour le commerce au comptoir et la confection.

Nos lignes conviennent à ce marché.

"Améliorations."

—Tel est le mot d'ordre de la Dominion Textile Co.

En plaçant vos ordres pour l'Automne, spécifiez les

Produits de la Dominion Textile Co.

PLACEZ VOS ORDRES DE BONNE HEURE.

De 8 à 9, 1 pouce.
Placez l'équerre aux points O et 9 et abaissez la perpendiculaire.
Formez le bord du devant.
De 12 à 13, 5 1-2 pouces.
De 14 à 15 et de 13 à 1û, mesure des hanches plus 1-2 pouce.
De 16 à 17, 2 pouces.
Au point 17, élevez la perpendiculaire 17-18.
Tirez la ligne 18-16-19 et formez le côté de la partie avant.
De 18 à 19, même distance que de 18 à 20.
De 11 à 10, 1-2 pouce de moins que 1-6 de la poitrine.
Formez le bas du devant et finissez.

ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

Nous lisons dans le "Dry Goods Economist":

La vente des dentelles est excellente, surtout celle des dentelles légères. Dans les dentelles noires, celle qui est en faveur est la dentelle Chantilly, où le dessin principal est contrebalancé par un dessin secondaire ayant l'apparence de plumes fait sur le fond; cet effet est désigné sous le terme général "d'effet ombré". On vend aussi ce genre de dentelle, mais en moindre quantité, en blanc.

Les dentelles Malines, dans toutes leurs variétés, sont parmi celles qui se vendent le mieux. Elles sont surtout en faveur sous forme de bandes et de larges bordures pour les étoffes légères comme le chiffon, la mousseline, le voile de soie, etc.

Pour les empiècements et les collets bas des robes et des corsages nouveaux, les dentelles malines produisent un effet sans pareil. Les volants plissés pour finir le col bas et les manches courtes des robes à la mode ainsi que les collets séparés en froncis et dentelles légères donnent de bons résultats.

On remarque beaucoup sur les robes importées et les modèles américains d'un genre excellent, des tuniques et des corsages de dessous en dentelle orientale. Des robes en satin ou chiffon de teinte pâle sont drapées de larges tuniques faites de volants orientaux, tandis que des corsages de dessous du même matériel font un excellent effet en raison des dessins fortement rehaussés de ce genre de dentelle—sous les blouses en chiffon, en net, en voile, etc., qui dominent dans les styles actuels de costumes et de blouses.

On s'attend à une bonne demande pour les corsages en dentelles fortement marquées, qui feront bon effet sous les nouvelles blouses paysannes en tissus légers et demi-transparents. Les manches de ces corsages de dessous peuvent être longues, courtes ou produire l'effet des manches amples à la paysanne. Souvent ces manches courtes, arrivant un peu au-dessous du coude, ont des manches de dessous qui les dépassent ou une manchette en dentelle d'un dessin en net très fin.

Les écharpes princesse, etc., en imitation de Chantilly, sont d'un genre excellent pour les grands noeuds munis de fil métallique, si employés par les modistes. Les dentelles larges et les patrons allover continuent à être employés pour couvrir entièrement les chapeaux. Dans l'emploi le plus récent fait de ces

dentelles, un bord supplémentaire, large d'un ou de deux pouces, est fixé au bord de la passe, sous une bande "quilling" à plis plats en ruban de velours.

Un cachet élégant, dénotant l'art français, est donné aux robes légères par des rosettes de bordures en Valenciennes plissée, montées sur un cercle ou un ovale de satin teinté, dont la couleur est assortie à la couleur générale de la robe.

A une représentation récente d'une pièce de théâtre française où l'on remarquait les toilettes exquises des principales actrices, deux des plus belles robes étaient garnies de dentelles Valenciennes, cette dentelle et de la Malines écrue se combinant sur le corsage d'une de ces robes, tandis que des bandes à double bordure ornaient les deux corsages et drapaient la jupe de l'une des robes.

Les modistes et les couturières font un grand usage de nets imprimés en dessins persans. Les chapeaux sont doublés et drapés de toutes les manières possibles au moyen de ces effets multicolores, employés aussi très avantageusement sous les voiles nouveaux, les marquisettes et les chiffons pour corsages de dessus ou autres en dentelle. Des effets similaires sont produits par de belles bandes en dentelle écrue, ouvragées de points de chaînette ou de contour en colorations persanes.

* * *

Il se fait d'excellentes affaires dans les rubans. Outre la demande usuelle de la part des modistes, on constate un emploi sans précédant de rubans de fantaisie de toute description pour ceintures, corselets, garnitures de robes, sacs à main de fantaisie et articles de cou.

La vogue prévalente pour les couleurs orientales a mis au premier plan les dessins persans. Non seulement ils sont employés pour les corselets, les ceintures et les garnitures de chapeaux, mais ils ont trouvé de nouveaux usages pour les garnitures de bandes, les tuniques de dessous semi-transparentes et, dans les plus petites largeurs, pour les cols plissés. De longs noeuds en ruban persan, large de deux pouces sont employés avec les cols hollandais, militaires ou empesés, ou sont épinglés sur le devant des cols faisant partie du corsage.

Deux nouveaux rubans pour ceintures de modèles similaires ont fait leur apparition: dans l'un, les couleurs et les dessins persans forment le centre; dans l'autre, le même office est rempli par les couleurs et dessins de Dresde. Les deux genres de ruban ont une bordure de deux pouces en taffetas blanc uni. Une égale faveur est accordée aux deux modèles. Toutefois, les rubans de Dresde dominent pour les garnitures des robes lingerie.

Les méthodes actuelles employées pour draper les ceintures diffèrent beaucoup de celles d'autrefois ; on passait alors simplement le ruban autour de la taille et on faisait un noeud en arrière. L'arrangement en avant est beaucoup plus compliqué. Souvent on se sert de deux sortes de ruban; velours ou satin uni ou soie avec ruban de Perse ou de Dresde. Divers effets de corselet ont été copiés, le ruban étant formé en pointe ou en carré, simulant très souvent l'arrangement en bavette si en évidence sur les belles robes.

Debenham's

MODES D'ÉTÉ.

Nous recevons en ce moment des consignations importantes d'articles de Modes pour l'Été et de matériaux pour Modes.

Ces consignations comprenant les dernières nouveautés de Paris et de Londres et méritent que vous les examiniez.

Nous avons aussi un stock complet de Rubans de Velours Noirs et de Couleur, de Rubans Moirés, de Rubans Satin, de Tulles, Chiffons, Nets et Soies pour Chapeaux, etc.

Ordres par lettres :

Nous mettons à votre disposition un personnel expérimenté qui s'occupera des commandes que vous enverrez par la poste et qui exécutera vos ordres ouverts ou vous enverra des échantillons convenant à vos besoins.

DEBENHAMS (Canada) LIMITED
18-20, rue Ste-Hélène,
MONTREAL.

OTTAWA TORONTO QUEBEC

For Novelties

Fréquemment le devant est découpé, formant deux bouts remontés haut sur la taille et fixés sous une rosette. Dans ce cas, la ligne de la taille en avant est traversée d'un ruban de velours ou d'un ruban uni. L'arrière des ceintures est ajusté en haut par des noeuds ou des rosettes.

Les tuniques en tissus semi-transparents sont à l'ordre du jour. Une des plus nouvelles, pour porter par-dessus une robe lingerie, combine des bandes de mousseline de soie blanche avec du ruban rayé rose et crème. L'effet en est très attrayant. On peut combiner une insertion de dentelle avec de beau ruban de Dresde; cela produit d'excellents résultats.

On voit beaucoup de rosettes de toute description. Des "quillings" à plis plats finissent les bords des robes importées et des paletots du soir. Les fleurs de corsage en ruban de satin sont de haut genre pour le soir et les costumes de rue. Le col froncé le plus nouveau est en ruban persan plissé de trois pouces.

Plusieurs spécimans de la plus récente fabrication ont un fond clair avec dessin allover, simulant une couverture en net noir ou or. Beaucoup des nouveaux rubans brochés produisent l'effet de broderie à la main, souvent sur fond moiré. Les effets Pompadour sont bien représentés. Un beau ruban à ceinture a une bordure moirée or et rose et un centre en taffetas uni, avec dessin or à jour rempli de fleurs de couleur. Un ruban en satin uni a une bordure persane d'un côté seulement. On remarque aussi un ruban ottoman en soie blanche souple, avec dessin de Dresde.

Les rubans de petites largeurs sont employés à profusion sur les vêtements de dessous, pour lesquels on utilise de préférence le ruban de Dresde.

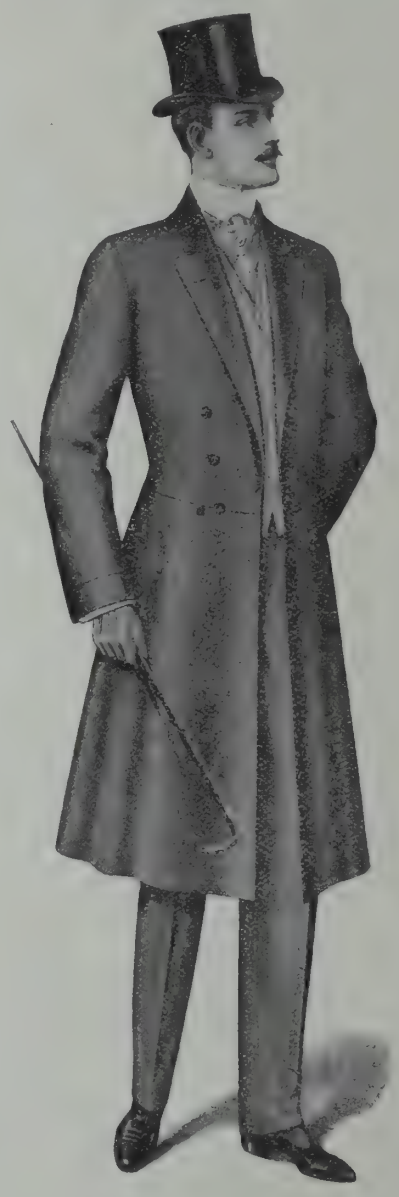
* * *

La position occupée, il y a un an, par les garnitures en jais est maintenant usurpée par l'acier taillé. Tout indique que l'acier taillé aura une vogue énorme, l'automne et l'hiver prochains. C'est à peine s'il y a une nouveauté dans les accessoires de robes qui ne comporte pas d'acier taillé.

Dans les garnitures, les bandes et même les robes entières de dessus, les ornements en acier sont au premier plan. Les écharpes garnies de grains d'acier sur fond marquisette et chiffon sont offertes en remplacement de l'écharpe égyptienne en métal martelé presque trop populaire. Ces écharpes agrémentées d'acier sont extrêmement pesantes, mais se drapent en plis gracieux, à cause de la légèreté de leur fond.

Parmi les nouveautés sont les blouses paysannes, avec manches courtes, col rond et bas, très ornementées de grains d'acier, ainsi que de broderies métalliques. Ce sont de hautes nouveautés en blouses de dessus.

Bien qu'elles n'aient fait leur apparition que dans les magasins élégants, on a tout lieu de s'attendre à une large vente de ces nouveautés. Elles sont directement en ligne avec la blouse de dessus en chiffon qui a tant de vogue. Elles sont plus belles, naturellement plus coûteuses et fournissent une variation nécessaire à la blouse en chiffon presque trop simple.



Des effets semblables sont aussi remarqués dans les blouses de dessus en chiffon brodé. Ces blouses sont d'une seule pièce dans le genre du corsage à la paysanne, et la broderie en soie s'y combine souvent avec la soutache, le lacet et autres braids nouveauté qui peuvent être cousus à la surface ou passés à travers avec une aiguille.

Les broderies à la main et les braids sont d'un grand usage sur les complets tailleur en serge et en tussor, où ils semblent plus employés que sur les costumes. La coupe très simple de la jaquette tailleur rend presque nécessaire l'emploi de quelque braid ou broderie pour donner de l'individualité au vêtement.

Un emploi très intéressant de la broderie à la main consiste dans un nouveau traitement des complets en serge rayée. Le col et les manchettes d'un complet en serge blanche ont des rayures fines de couleur bleu marine, et sont brodées de manière à couvrir entièrement la rayure bleue. En d'autres termes, une lourde piqûre couvre en dessus et en dessous toute la rayure bleue, tandis qu'à intervalles, la broderie est entrecoupée d'un dessin floral, tel que marguerite, rose ou pensée en broderie de soie blanche compacte.

Cela intéressera particulièrement les couturières et les personnes qui emploient de la soie à broderie, et s'applique également à la toile et au tussor.

Avec l'introduction du braid sur les complets tailleur, on voit les lignes véritables de braids de fantaisie et unis ou une broderie simulée par l'emploi de braids étroits, tels que soutache et président; on voit aussi des nouveautés en guipure et des cordonnets. Le braid et la broderie forment souvent panneaux latéraux sur les paletots. L'ampleur des jupes plissées est reléguée juste au-dessous du genou par des bandes de braid. Quelquefois ces bandes s'étendent aussi des deux côtés de la jupe, simulant une jupe de dessus.

Quelque chose de nouveau et d'intéressant dans les bordures de jupes est l'emploi de braids larges d'un pouce en noir et bleu-marine, comme fini inférieur ou bordure pour jupes de complets en serge blanche. Parfois la bordure foncée est assortie à la rayure étroite; mais on la voit tout aussi fréquemment sur les jupes toutes blanches en serge. On ne sait si ce braid est employé simplement au point de vue de l'utilité ou s'il dénote un retour à la mode des bordures en couleurs faisant contraste ou en couleurs assorties. En tout cas, on voit ces larges bordures de jupe sur nombre des nouveaux costumes tailleur.

En raison de la popularité du paletot genre "blazer", qui n'a d'habitude pas plus de deux boutons, ces boutons sont naturellement d'une bonne grosseur. Les petits boutons sont très peu employés, sauf peut-être les petits boutons en métal ; dans cette ligne l'acier tient la première place parmi les nouveautés.

Les boutons en métal les plus en vogue sont très petits et en forme de balle. Ils sont de grosseurs graduées et employés ainsi.

De beaux boutons en nacre, des boutons couverts de crochet blanc, de soie et de toile avec des broderies compliquées figurent parmi les nouveautés pour l'été.

Lignes Elégantes à Commander :

D 847. Jabot en Net Bretonne Blanc, $1.75 la douzaine.
D 985. Jabot en Mousseline Blanche, Dentelle Cluny, $2.00 la douzaine.
D 945. Jabot en Mousseline Blanche, Dentelle Cluny, $2.25 la douzaine.
D 845. Jabot en Net Plissé Blanc, Dentelle Guipure Irlandaise, $4.50 la douzaine.
D 988. Jabot en Net Plissé Blanc, Dentelle Guipure Irlandaise, $6.00 la douzaine.
D 976. Jabot Cascade Blanc, Net Bretonne, $3.25 la douzaine.
D 954. Col Hollandais en Piqué Blanc, avec Jabot, $9.00 la douzaine.
D 980. Col Hollandais, en Mousseline Blanche, avec Jabot, $4.50 la douzaine.
D 958. Jabot Cascade Blanc, Dentelle Cluny, $4.00 la douzaine.
D 943. Col Hollandais en Mousseline Blanche, avec Jabot, $2.25 la douzaine.
D 944. Col Stock Suisse Blanc, avec Jabot, $2.25 la douzaine.
C 4102. Ceinture en Braid Blanc, Boucle en Email, $1.75 la douzaine.
C 1014. Ceinture Blanche Brodée, Boucle en Nacre, $2.10 la douzaine.
C 1016. Ceinture Blanche Brodée, Boucle en Nacre, $2.25 la douzaine.
C 4099 Ceinture en Braid Fantaisie, Nuances Assorties, $2.25 la douzaine.
C 4105. Ceinture en Braid Fantaisie, Nuances Assorties, $4.50 la douzaine.
C 1018. Ceinture Blanche Brodée, Boucle en Nacre, $4.00 la douzaine.

R. D. FAIRBAIRN CO., LIMITED

MANUFACTURERS

PRES., RHYS. D. FAIRBAIRN. VICE PRES., F. J. KNIGHT. W. C. CLIFF

107 SIMCOE ST. TORONTO, ONT.

On voit de beaux boutons en métal émaillé, genre Chantecler. Les boutons en émail représentant des chats, des chiens et des coqs sont en montre dans les magasins. Tous ces effets grotesques sont à la mode.

En outre de la grande vogue des ornements en acier, il y a tout lieu de croire que les boutons en acier taillé, pressé et rivé seront en faveur en automne. C'est une indication digne de retenir l'attention des manufacturiers et des importateurs de nouveautés en boutons.

* * *

La situation du marché des articles de cou pour femmes est des plus satisfaisantes. Pour faire face à la forte demande les manufacturiers produisent constamment des nouveautés. Les cols hollandais et les cols matelots sont en demande constante, de même que les jabots genre tailleur et à volants.

Quelques-uns des cols à volants et plissés sont d'une forme inusitée. Des cols de ce genre se ferment en arrière où leur largeur ne dépasse par trois pouces ; cette largeur augmente graduellement de chaque côté jusqu'à ce qu'elle atteigne environ douze pouces en avant et au centre, où le col forme une longue pointe.

Une bande étroite d'insertion en dentelle s'étend au centre en descendant et d'autres insertions partent du cou pour aller jusqu'au bord extérieur, à intervalles réguliers. Le bord près du cou est fini par une bande de batiste en biais. Une autre variation combine ce col et un col militaire en insertions et batiste. Il se ferme en arrière.

Deux spécimens attrayants de col à volants ont une largeur régulière. Le premier au lieu d'être plissé d'une manière continue autour du cou, a des groupes de cinq plis alternant avec des espaces unis, souvent ornés de broderie à la main.

Un autre col quelque peu semblable au premier a trois plis plats; c'est-à-dire un pli plat large d'environ un pouce et demi avec deux petits plis de chaque côté du premier.

Un des plus nouveaux jabots ressemble à un motif complet en dentelle; il peut être simple ou double. Un deuxième jabot est fixé au col militaire et fait d'insertions Irlandaises placées verticalement et de batiste. Ce jabot est extrêmement long; il atteint presque la taille et ses coins inférieurs sont carrés. Il est de largeur moyenne, plissé, et là où il joint le col, les bords de côté ont deux petites extensions plissées ressemblant à des ailes. L'insertion de dentelle au centre et en avant du col s'étend dans toute la longueur du jabot.

De longs noeuds en velours de couleur ou en ruban de soie persan sont très populaires pour porter avec les cols hollandais, militaires ou empesés; en fait, on les porte aussi épinglés sur le devant des cols faisant partie de la blouse.

Les garnitures pour paletots formées de cols et de manchettes se font en satin persan souple. Les cravates Windsor, en exquises couleurs persanes, sont du dernier genre. Un col hollandais à volants et un petit jabot sont faits en ruban de soie persan avec un bord uni de satin bleu pâle ou rose.

De petits noeuds, forme papillon, avec des ailes inférieures ou des boucles en mousseline de couleur pâle, ont des ailes supérieures en net persan ou en chiffon. Les ruchés ont des bandes de mousseline en biais et en chiffon et satin Persan. Tout cela indique la vogue des effets Persans.

Les femmes élégantes à Nice portent des tours de cou à plis plats en Malines avec des robes sans col. Il n'est pas douteux que ce genre sera très à la mode comme accessoire de robes en été de ce côté-ci de l'Atlantique.

Les Françaises adoptent les cravates avec les chemisettes unies, et de jolis noeuds en soie blanche et en soie cordée blanche à pois, sont en vue dans les magasins de New-York. On y voit aussi des cravates Windsor en belles couleurs. Elles sont attachées en noeud ou dans le genre four-in-hand.

La cravate four-in-hand faite d'un carré de satin en forme et couleurs du genre "bandane" a fait sa réapparition. La vogue de ces cravates est due à la popularité des cols rabattus et empesés.

Les tissus employés aujourd'hui pour la lingerie sont souples et fins: la couture en est simplifiée.

Les chemises de jour se font en batiste de fil ou de coton, en nansouk, en percale ou en shirting chiffon.

On soignera particulièrement la forme. On fait aujourd'hui le dos de la chemise toujours un peu plus étroit que le devant, et la chemise elle-même plus courte que jadis.

Quelques plis de lingerie en bas sont jolis et indiquent le goût du linge soigné. Comme garniture, beaucoup de broderie à même sur les chemises plates. La broderie anglaise domine.

Le pantalon se fait très court et très large. Il s'assortit souvent à la chemise de jour et les grands volants, les hautes dentelles en garnissent le bas des jambes.

Les recettes du bureau de douane de Montréal, le mois dernier, ont été de $1,397,947.37 en augmentation de $274,-176.98 sur celles du mois de février de l'an dernier, qui s'étaient élevées à $1,-123,770.39. L'augmentation des importations est justifiée par une meilleure situation commerciale dans toute l'étendue du Canada, dont Montréal est le centre de distribution.

LA LAINE CROSSBRED

Nul n'ignore qu'il existe une variété infinie de qualités de laines et que les besoins divers des manufacturiers peuvent facilement être satisfaits. Il s'est produit un grand changement sous ce rapport, dans les ventes de la laine "crossbred" d'autrefois et les ventes actuelles. La production mondiale de la laine se partage également entre les mérinos et les crossbreds. Ceci tend à démontrer le changement radical qui s'est fait dans l'approvisionnement de la laine, et vu les débouchés énormes pour la viande de mouton gelée de l'Australie et de l'Argentine, il n'y a rien qui indique le retour à l'élevage exclusif du mérinos. D'un autre côté, le commerce ne désirerait pas qu'il en fût ainsi, à cause des nombreux débouchés pour les marchandises fabriquées en laine "crossbred".

Avant d'expliquer ce que c'est que la laine "crossbred" voici la proportion de production des laines "crossbred" et mérinos en Australie et à la Plata. Les chiffres suivants indiquent exactement les importations pour la saison en millions de livres de laine dessuintée:

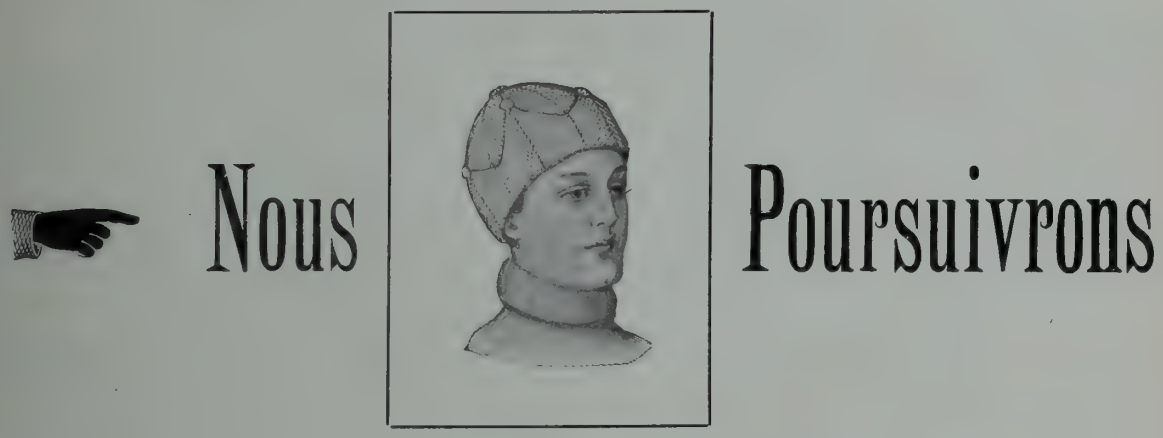
Années	Estimation Total	Mérinos	Cross-bred	Prop. de Crossbred
1895	580	396	184	31.7%
1899	581	315	266	45.8
1900	503	248	255	50.7
1901	593	308	285	48.1
1902	586	304	282	48.1
1903	556	268	288	51.8
1904	506	244	262	51.8
1905	553	281	272	49.2
1906	596	317	279	46.8
1907	646	355	291	45.0
1908	632	337	295	46.7

Avec la multiplication des qualités, le commerce a reconnu nécessaire et utile d'adopter une ligne de démarcation; on a donc classifié les laines en deux groupes: les "crossbreds" et les mérinos. Toutes les laines au-dessus de 60's sont classées sous le titre de laines mérinos, celles qui sont au-dessous de 60's sous le nom de "crossbreds". Nécessairement, la ligne de démarcation est assez difficile à établir exactement, car certaines personnes diront, voilà de la laine 60's tandis que d'autres la désigneront par 58's ou plus souvent 60's forte.

On élève actuellement un mouton pur mérinos dont la laine ne peut être désignée à plus de 60's, mais cette laine est très utile et on l'emploie pour la production des dessus à longs poils 60's. Dans la majorité des cas, cette laine est mélangée avec d'autres laines un peu plus fines, on obtient ainsi un dessus de laine plus vendable et très bon. En même temps, on peut dire qu'une quali

AVIS.

Le Modèle de la Casquette représentée sur cette page, est ENREGISTRÉ. Nous sommes les seuls propriétaires de ce Modèle et les seuls manufacturiers qui ayons le droit de la fabriquer.



toute personne empiétant sur nos droits. Les manufacturiers ou les marchands qui vendent une contrefaçon sont également passibles de poursuites.

R. M. Ballantyne, Limited,

STRATFORD, Ont.

té ordinaire 60's est une bonne qualité 58's; mais une qualité tirant essentiellement 58's ne peut être appelée une laine mérinos. Maintenant les "crossbreds" commencent réellement à partir de ce chiffre, et descendent jusqu'à 28's.

Le lecteur comprendra donc que les laines crossbreds occupent une place tellement importante, qu'il a fallu les subdiviser en trois classes, savoir : laines "crossbreds" grossières, moyennes et fines. Les laines crossbreds grossières en dessous de 36's sont réellement anglaises; on leur donne généralement le nom de "crossbreds" bien que parfois elles prennent le nom de laines Coloniales et de la Plata. Le commerce qui se fait dans ce genre de laine est colossal, et à cause de la production de nombreuses qualités, on les désigne sous les noms de grossière, moyenne et fine. A dire vrai, les laines grossières vont de la qualité 36's à la qualité 40's et quelques-unes vont jusqu'à 44's inclusivement.

Les "crossbreds" moyennes comprennent la laine avec un compte de filage allant de 44's à 50's; les Crossbreds fines comprennent les laines des comptes 50's à 58's qui proviennent des races de moutons demi-sang ou du croisement d'une brebis mérinos avec un bélier anglais.

Ce que nous venons de dire donne au lecteur une idée très claire du mot "crossbred", ou plutôt des qualités que l'on rencontre dans cette catégorie. D'après le dictionnaire, le mot "crossbred" veut dire le produit de parents de différentes races. Le lecteur se demandera aussi quelle est la signification des termes 40's, 46's, 50's, 56's et 60's, vu qu'il y a peu de producteurs qui puissent faire la différence d'une laine à une autre.

Par le terme 40's on veut dire que la laine en question ne filera que 40 écheveaux de fil, chaque écheveau mesurant 560 verges ou 22,400 verges à la livre. Ceci peut paraître une grande longueur, cependant si la laine est bien peignée, bien filée, elle devra produire la longueur indiquée. Le compte 60's, veut dire que pour chaque livre nette de dessus, on peut filer 60 fois 560, ou 33,600 verges de fil de laine. Le lecteur comprendra que quel que soit le compte de la laine "crossbred" ou mérinos, la méthode pour estimer la qualité se fait comme nous venons de le dire. Il est impossible d'expliquer par des mots, ce que c'est que la laine 40's ou 50's, cependant, celui qui est intéressés dans ce commerce, pourra se renseigner, en prenant la peine de mettre ensemble une douzaine d'échantillons. Tirez un brin de chacun d'eux et placez-les sur un carton à côté les uns des autres, vous constaterez immédiatement une grande différence dans la finesse de la fibre, et si vous commencez avec un bon "crossbreds", disons un Lincoln, vous êtes certain d'avoir 36's à 40's; un Leicester devrait donner de 40's à 44's; un Romney, de 46's à 48's, tandis que le premier croisement avec une brebis mérinos produira des qualités variant de 50's à 56's.

Dans tous les centres de production des Colonies, de l'Afrique du Sud et de la Plata, on devrait trouver dans les bibliothèques publiques une boîte renfermant des échantillons des diverses qualités de laine et tout le monde pourrait alors se rendre compte d'une manière intelligente du commerce des laines. Les laines "crossbreds" sont un article de première nécessité. Les manufacturiers ont trouvé de nouvelles méthodes pour la production des articles de laine "crossbred" et leur avenir est assuré.—(Textile American).

MM. Alphonse Racine & Cie, Montréal, sont les seuls représentants au Canada pour la vente des Etoffes à Robes de la marque "Eureka".

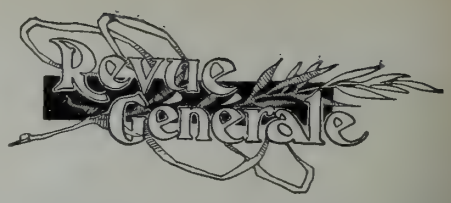
LE COTON-SOIE EN CALIFORNIE

Il y a environ deux ans, John A. Anderson, de San Pedro, Californie, lut un article sur la production du coton-soie dans l'intérieur de l'Afrique et écrivit à un missionnaire de l'Ouganda, lui demandant de lui procurer une certaine quantité de graines. Il planta cette graine et possède probablement maintenant la première plantation de coton-soie cultivé en dehors des possessions britanniques en Afrique orientale. Les plantes poussent jusqu'à une hauteur d'environ quatre pieds et donnent une production abondante. Elles ont de longues tiges et des feuilles déliées. M. Anderson a la certitude que le coton sera très utile pour le remplissage des oreillers et des matelas, bien qu'il ne convienne pas aussi bien à la fabrication des tissus. Il croit que le coton-soie peut être cultivé avantageusement dans le district de la Imperial Valley de Californie, où la variété ordinaire de coton réussit si bien.

La marque "Ida", imprimée en lettres dorées sur chacune des pièces de Velveteen, vendues par la maison Alphonse Racine et Cie, est une marque de qualité. D'ailleurs, ces Velveteens dont la maison Alphonse Racine et Cie a la vente exclusive au Canada, sont bien connues sur notre marché où elles ont acquis immédiatement une excellente réputation très méritée.

Personnel

—M. John Ross, acheteur en cotonnades pour la maison W. R. Brock Company (Limited), de Toronto, était dernièrement à Montréal, où il a visité les manufactures de coton.



La maison W. R. Brock Company (Limited), nous informe que les commerçants commencent à réassortir leurs stocks et que jusqu'à présent les affaires sont très bonnes.

L'ECLAIRAGE DES VITRINES DES MAGASINS

C'est pendant les jours courts de l'hiver, alors que le jour baisse de bonne heure, qu'il faut accorder une attention spéciale à l'éclairage des vitrines.

Il est très probable que, le soir, il y a plus de personnes disposées à faire des achats, qu'à tout autre moment de la journée. En règle générale, les passants ont plus de temps, le soir, pour flâner et regarder le travail de l'étalagiste habile que les piétons qui passent dans la journée en se rendant à leur travail quotidien.

Une vitrine bien éclairée est beaucoup plus attrayante le soir qu'à tout autre moment, à cause du brillant contraste qu'elle offre avec l'obscurité de la nuit.

Et cependant, combien de marchands, surtout dans les petites villes, profitent des chances d'affaires que leur offrent leurs vitrines, le soir, en les éclairant bien, comme en prenant des mesures pour que les glaces de leur devanture ne se couvrent pas de givre?

On reconnaît généralement maintenant que la vitrine d'étalage est un élément de publicité des plus précieux pour le marchand; non seulement elle aide à faire des ventes aux clients réguliers, mais c'est un moyen puissant d'en attirer de nouveaux. En outre une vitrine d'étalage est pour ainsi dire l'habillement du magasin; c'est au magasin ce que les vêtements sont à l'homme.

Et malgré le vieux dicton: "L'habit ne fait pas le moine", il donne certainement du prestige à un homme et lui gagne le respect d'autrui. De même une vitrine attrayante donne du prestige au magasin et lui vaut le respect et l'admiration des passants. Les marchands ne peuvent pas se permettre de négliger l'étalage dans leurs vitrines.

Un autre argument en faveur du bon éclairage des vitrines, c'est qu'après avoir pris la peine de les bien arranger et avoir dépensé de l'argent pour cela, vous sacrifiez, pendant les mois d'hiver tout au moins, la moitié du bénéfice à en retirer —la pleine valeur de la propagande faite par les vitrines—si celles-ci ne sont pas bien éclairées; d'autre part le coût de l'éclairage est insignifiant comparé à la dépense qui résulte du maintien du bon arrangement d'une vitrine.

Une Bonne Chose — Bien Annoncée

Voilà ce qui fait un article de vente forte et soutenue.

Le Sous-Vêtement Irrétrécissable

"Ceetee"

est un sous-vêtement de la qualité absolument la plus haute, annoncé d'une manière extensive. Nous disons à *vos clients* tout ce qui concerne "CEETEE." La demande existe — êtes-vous prêt à y faire face? "CEETEE" est fait dans toutes les grandeurs et tous les styles, en Gaze de l'Inde (pesanteurs moyenne et lourde), en Soie et Laine, en Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque vêtement est garanti irrétrécissable.

Voyez nos Echantillons de Printemps.

The C. Turnbull Company

OF GALT, LIMITED

Galt, - - Ontario

Le meilleur sous-vêtement pour la peau délicate des femmes et des enfants est notre Sous-Vêtement à Côtes Elastiques s'ajustant parfaitement.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Sous-Vêtements Marque Health

Nos vendeurs offrent maintenant des échantillons de Sous-Vêtements de la Marque Health pour l'Automne 1910. Nous garantissons que les grandeurs sont correctes dans chaque numéro.

Vos Ordres seront Exécutés Promptement

Avec les Chapeaux Garnis McCall, vous obtenez le Style et l'article le meilleur qui puisse être produit au moyen de matériaux sur lesquels on peut compter et par une main d'oeuvre expérimentée.

Les ordres arrivent pressés; laissez-nous vous tirer d'affaire.

9000

9005

9002

9006

9013

9017

Demandez la Feuille des Styles et la Liste des Prix.

The D. McCall Co.,

Limited

Toronto

Winnipeg Montréal Ottawa Québec

Quant à l'éclairage, c'est plus une question d'esprit d'entreprise que de manière de le produire.

Dans les grandes villes, il y a des maisons qui se font une spécialité de cet éclairage, avec lesquelles on peut s'arranger pour qu'elles installent les meilleurs systèmes.

Dans les petites villes, le marchand doit nécessairement employer les facilités d'éclairage à sa disposition. Et même s'il doit se servir de kérosène, il peut s'arranger pour faire un très bon étalage en vitrine qui produise un bon effet le soir.

Bien qu'il soit toujours bon d'employer un fond pour obtenir les meilleurs résultats dans l'arrangement d'un étalage quelconque pour le jour ou le soir, un fond est particulièrement désirable pour produire les meilleurs effets de lumière ; autrement les lumières à l'intérieur du magasin nuisent à la vue des personnes qui regardent l'étalage, quelque bien éclairée que soit la vitrine elle-même.

Les lumières de toute sorte, non seulement celles employées dans l'intérieur du magasin, mais aussi celles employées à l'éclairage de la vitrine, devraient être cachées à la vue des passants.

Si vous devez vous servir de lampes au pétrole, suspendez près du plafond immédiatement au-dessus de l'étalage, une ou deux grosses lampes à mèche ronde. Si vous ne pouvez pas les placer assez haut pour les cacher à la vue, sans tendre un rideau en travers de la partie supérieure de la vitrine, employez ce dernier moyen; le rideau ne gênera pas l'étalage.

A moins que la vitrine ne soit très large, une de ces grosses lampes produira un effet splendide.

Mais avec la gazoline qui sert à éclairer maintenant un grand nombre de magasins, il n'y a pas de raison pour que le marchand, dans une petite ville, ne puisse pas avoir ses vitrines aussi brillamment éclairées que son confrère de la grande ville.

Quand on peut se procurer la lumière électrique, on peut obtenir les effets d'éclairage les plus agréables.

Il y a tant de manières diverses d'employer cette lumière que l'espace ne me permet pas d'entrer en détail dans la question.

Si on emploie des lampes incandescentes, un arrangement très simple et produisant beaucoup d'effet consiste à placer une rangée de ces lampes le long des deux côtés et au sommet de la vitrine, en les plaçant en avant et en les cachant à la vue par un petit réflecteur, à la façon des feux de la rampe sur une scène de théâtre.

Dans le cas de la lumière à arc, peu employée pour l'éclairage des vitrines, ou du gaz de gazoline qui donne une lumière splendide, les lampes devraient être disposées en haut de la vitrine, comme les lampes à pétrole.

Evitez surtout les petites lampes de côté fumeuses, mesquines que l'on voit si souvent exposées à la vue dans les vitrines des magasins de la campagne.

Il va sans dire que dans une vitrine bien éclairée, la glace doit être d'une propreté scrupuleuse, et l'étalage bien fait, frais et attrayant.

Quant au givre qui se dépose sur les glaces, c'est là un problème pour le marchand de la campagne.

Son confrère de la grande ville a des vitrines bien fermées, ce qui empêche beaucoup l'accumulation du givre et avec l'aide d'un ventilateur électrique, ou obvie presque entièrement à cette incommodité.

Mais les magasins de la campagne n'ont pas d'habitude de vitrines de ce genre et, quand ils en ont, le pouvoir électrique n'existe pas toujours dans le pays, toutefois on peut employer des piles électriques pour actionner un ventilateur.

On a conseillé une double glace comme moyen efficace d'empêcher la gelée; mais cette double glace est assez coûteuse et ne donne pas une entière satisfaction.

La vision n'est pas aussi distincte à travers deux glaces qu'à travers une seule; puis cela fait une surface double à entretenir.

On a quelquefois recours à un poêle à kérosène et quand une trappe a été aménagée dans le plancher pour y placer le poêle, hors de vue, ce système peut être très satisfaisant.

Plus la vitrine est bien fermée, mieux ce système fonctionne, car la chaleur se concentre près de la glace.

C'est aux marchands à décider de la méthode la plus propre à combattre la gelée, après avoir considéré les diverses facilités dont ils disposent.

L'aspect d'un magasin est des plus attrayant quand il est éclairé brillamment, le jour et le soir. On se demande pourquoi il y a des magasins sombres, à demi-éclairés. La raison d'économie n'est pas une excuse, à notre époque où on peut s'éclairer à bon marché, où l'électricité est à la portée de la plus humble ménagère. Des marchandises sont à demi vendues quand elles sont étalées sous une brillante lumière électrique, et quand on choisit un magasin ou lorsqu'on y apporte des changements, on devrait veiller à ce que la lumière du jour pénètre librement dans toutes les parties et dans tous les coins de l'endroit. Le temps de la lampe à pétrole fumeuse est passé, et le marchand qui laisse son magasin mal éclairé est celui qui aura le plus à se plaindre de la concurrence que lui font les magasins à départements.

LA MODE DANS LA BIJOUTERIE

(Traduit du Clothier & Haberdasher)

Idées parisiennes sur la bijouterie et les vêtements d'hommes

En même temps que le goût d'harmoniser les nuances se perfectionne en ce qui concerne les vêtements et leurs accessoires, la fantaisie joint à cela la bijouterie.

Pour le bijoutier cela veut dire l'augmentation des affaires, s'il sait achalander son commerce de bijoux artistiques et choisis.

La mode d'assortir les vêtements à des pierres semi-précieuses devient de plus en plus populaire dans l'Europe Centrale, cette mode a traversé l'Atlantique et fait fureur dans ce pays.

Les pierres précieuses ont toujours été plus ou moins à la portée des gens, c'est pourquoi, afin de faciliter l'engouement actuel pour l'harmonie des nuances, l'homme qui a des moyens ordinaires et dont les achats constituent la plus grande partie du commerce, trouve dans les pierres semi-précieuses de quoi satisfaire son envie à des prix raisonnables.

Vente croissante des boutons de chemises et des boutons de manchettes

Les boutons de chemise et les boutons de manchettes ordinaires, qui étaient autrefois de vente courante n'ont pas été en grande demande cette année; tandis que ces mêmes articles sortant de chez le bijoutier ont eu une grande vogue.

L'escarboucle et le cabochon taillés sont les plus populaires des pierres semi-précieuses teintées, on peut se les procurer dans toutes les couleurs du spectre solaire, elles s'assortissent très bien aux nuances généralement portées l'été et l'hiver. Presque tous les marchands qui font affaires dans les modes pour hommes, se sont empressés de favoriser ces pierres précieuses et leur commerce s'en est accru par la demande toujours croissante. De tout ceci, le fait qui se dégage, c'est que les marchands détailleurs connaissant les nuances qui correspondront aux vêtements, ont déjà donné leur commande pour le printemps prochain.

Sous ce rapport on doit remarquer que les grandes pierres produisant beaucoup d'effet sont en grande demande, les camées occupent aussi une grande place, avec les pierres montées en or ou serties avec bande d'or.

Lilian E. Purdy, dans le Jewelers' Circular-Weekly, a énuméré les diverses pierres semi-précieuses actuellement à la mode, ajoutant que les pierres Américaines qui, jusqu'à maintenant, n'avaient

Barker & Moody, Limited.
LEEDS, ANGLETERRE.

Gilets Paddock

Genre Tailleur, toute grandeur, tout style, toute qualité, tout prix. . . . . .

Nouveautés Anglaises dernier genre en Gilets de Fantaisie pour le Printemps. .

AGENTS:

Geo. Giroux & Co.
207 rue St. Jacques,
MONTREAL.

Révillon Frères, Limitée

Exportateurs et Importateurs de

Nouveautés en Général

79, rue de Rivoli, - Paris.

Entrepôt Canadien :

134 et 136, rue McGill, - Montréal

Nous prenons maintenant des ordres pour livraison en Automne 1910.

Nous sollicitons respectueusement un examen de nos nouveaux échantillons.

"COIFFURA" TIDY-WEAR
PATENTED REGISTERED
FRINGE NETS

LES SEULS s'ajustant parfaitement, en réels cheveux humains. FILETS

NOTE THE TIGHT HAIR.

Les seuls filets invisibles tenant bien les cheveux en conservant les effets gracieux de la coiffure, la douceur et la régularité des traits.
Exigez les filets "Tidy-Wear" avec les *cheveux tendus* au bas du filet.

5 Tailles	R20	R22	R23	R24	R26	10 N ances
	Moyen	Grand	Extra Grand	Couvre-tête	Fine Maille	

ROSENWALD FRERES, Fabricants
LONDRES, PARIS, VIENNE
SPÉCIALITÉ: Filets Cheveux, Crépons divers, Rouleaux, etc.
Seuls représentants au Canada: DIECKERHOFF, RAFFLOER & CIE, Ltd.
Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto.
525 rue St-Paul Montréal.

Sous-Vêtements

MARQUE TIGER

Les Sous-Vêtements de la "Marque Tiger" ont une qualité supérieure, une distinction et une valeur pour la vente qui leur sont données par notre grande expérience, grâce à laquelle nous connaissons les besoins des marchands.

On ne fait pas de plus beaux sous-vêtements dans le Dominion, et vous ne pouvez pas vous passer d'un bon stock de ces articles.

MANUFACTURES PAR
THE GALT KNITTING CO.
GALT, --- ONT.

pas la faveur populaire; prennent le devant par la richesse et la singularité de leurs teintes, qui s'harmonise à un remarquable degré avec les nouvelles nuances des étoffes. Parmi les pierres qui jouissent de la faveur du public, elle mentionne:

L'Aquamarine, pour les étoffes d'un vert pâle, bleu et vert bleuâtre; le Topaze pour le jaune et les bruns; le Saphir du Montana, pour le bleu électrique; le Grenat pour les rouges foncés, les rouges bruns ou jaunâtres; l'Améthyste pour les nuances lavende; l'Opale pour les gris; la Tourmaline, variant du rose, au jaune et au vert suivant qu'il s'agit de la nuit ou du jour et du vert bleu, au vert vert bouteille, même dans les rouges et les bruns; la Jade de la Nouvelle-Zélande, de la Chine et de l'Amérique pour les verts; l'Epidote tachée de diverses couleurs; l'Hématite ou Sanguine, s'harmonisent avec les vêtements d'hiver; la Chrysalite pour certaines nuances vertes; l'opale offre une variété infinie de contrastes; l'Andalousite pour les nuances opaques, noirâtres ou brunes, mais avec rayures d'un brun tan, s'harmonise avec les habillements à carreaux ou rayés écossais; la Thompsonite, qui a été découverte sur les bords du lac Supérieur, tachée de rose; l'Azurite malachite bleue avec taches vertes est très élégante; la Copperite, une combinaison de rouge, de noir et de vert, convenable pour chacune de ces couleurs; la Sodadite, pour les tons bleus faïence; le Quartz rutilant, pierre peu colorée dont la charmante couleur tan convient aux étoffes jaune paille; le Corail n'est pas à la mode, possédant cependant des nuances rares; les Saphins ayant toutes les nuances des bleus, des jaunes et des violets pâles, s'harmonisent avec des teintes similaires; le Lapis-lazuli d'un bleu cobalt clair ou tacheté, s'harmonise avec les étoffes aux nuances bleues et tan; l'Agate presque opaque, possédant diverses teintes peut se porter avec une infinie variété d'étoffes. A hette liste on peut ajorter l'onyx, la cornaline, la calcédoine, la sardonyx, le mocha, la sanguine, la chysoprase et le plasma.

Nous avons le regret d'apprendre le décès du jeune Maurice Giroux, fils de M. Armand Giroux, de la Dominion Glove Co., bien connu dans le monde des affaires.

Un grand nombre de personnes ont assisté aux funérailles qui ont eu lieu dimanche le 24 avril.

LE MARCHE DU CAOUTCHOUC A LONDRES EN 1909

Situation au début de 1910

Durant l'année qui vient de s'écouler, les cours du caoutchouc à Londres ont subi des fluctuations inconnues jusqu'à ce jour et les prix atteints ont été les plus élevés qu'on ait encore enregistrés. Au début de 1909, le caoutchouc dur et de bonne qualité, de provenance du Para, était coté un peu plus de 5 shillings la livre anglaise et, jusque vers la fin d'avril, les cours se maintinrent aux environs de ce prix. Mais, de cette époque au mois de novembre, une hausse continue se produisit et, dans les premiers jours d'octobre, le prix record de 9 shillings 3 pence et demi fut atteint. Depuis, les cours ont baissé et fin décembre, ils étaient aux environs de 7 shillings 6 pence et demi.

En ce qui concerne le Para de plantation provenant des Indes Orientales, les variations furent sensiblement les mêmes: les cours après s'être maintenus, durant les quatre premiers mois de 1909, un peu au-dessous de 5 shillings 6 pence, s'élevèrent, depuis, en suivant une progression presque ininterrompue pour atteindre, au début de novembre, le prix maximum de 9 shillings 8 pence et demi et redescendre, durant les deux derniers mois, jusqu'à 7 shillings 6 pence.

Le marché des autres sortes de caoutchouc cotées à Londres présenta des variations analogues et, en ce qui les concerne, les courbes des prix s'inscrivent suivant des lignes sensiblement parellèles à celles représentatives des cours du Para du Brésil et du Para de plantation.

Cette élévation dans les prix du caoutchouc en 1909 apparaît comme d'autant plus remarquable si l'on se reporte aux cours pratiqués pour le Para, tant du Brésil que des plantations, durant l'année précédente où, en février 1908, la baisse les fit descendre à 2 shillings 9 pence pour le premier et 3 shillings 2 pence pour le second et si, d'autre part, on prend la moyenne des prix du Para du Brésil durant les dix dernières années qui est de 4 shillings 6 pence.

On ne peut expliquer cette hausse par une diminution de la production qui, d'après les statistiques de Mincing Lane, se serait élevée au total, en 1909, à 75,000 tonnes, dont 38,930 tonnes pour le Para proprement dit et 4,600 tonnes pour le Para de plantation, alors qu'en 1908 la récolte mondiale avait été évaluée à 70,000, celle du Para du Brésil à 38,100 tonnes et celle du Para de plantation à 2,200 tonnes Les courtiers de cette place attribuent ce mouvement ascendant des cours à trois causes principales: 1o à la demande ininterrompue qui a prévalu pendant tout le cours de l'année passée, principalement de la part des Etats-Unis où l'industrie des pneumatiques pour automobiles prend, paraît-il, une grande extension; 2o à la réduction des stocks sur le marché en général au moment même où la demande devenait plus importante; 3o à la faiblesse des arrivages durant les mois de septembre et d'octobre, alors qu'on s'attendait à recevoir les premiers envois de la récolte commencée en juillet au Brésil et dont la baisse des eaux, résultant de la sécheresse régnant à cette époque, dans la région du Haut-Amazone, retarda l'arrivée.

Enfin la spéculation n'a peut-être pas été sans contribuer, dans une certaine mesure, au mouvement de hausse qui atteignit son point culminant dans les premiers jours de novembre.

Le léger recul qui suivit dans les dernières semaines de novembre et en décembre était inévitable et il semble qu'il ne faut y voir que le résultat, d'une part, d'un tassement provoqué par la liquidation de certaines positions prises et, d'autre part, des premières expéditions un peu importantes du Brésil.

Quoi qu'il en soit, l'impression paraît bien établie ici que les cours qui, comme nous l'indiquions plus haut, oscillent pour le moment autour de 7 shillings 6 pence, fournissent, autant qu'on peut prévoir, une base d'appréciation pour les six premiers mois de 1910 Ils n'ont pas

A. O. MORIN & CIE
Importateurs en Gros
de Nouveautés : : :
8 RUE STE-HELENE - MONTREAL

Bas et Chaussettes Importés ainsi que de Notre Propre Fabrication. Spécialité de Broderies et Dentelles de toutes provenances.

Nous recevons constamment de nouveaux dessins et nous sommes, par conséquent, en mesure d'offrir les dernières créations.

VOYEZ LES ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:
"NORTH STAR" "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.
JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.

Modes
Les Ordres Arrivent Pressés.

Placez vos ordres de bonne heure, ils seront appréciés, et personne ne peut vous servir mieux que nous. Voici un magasin regorgeant de tous les articles de Modes.

Département des Chapeaux.

Département des Marchandises Courantes.

Département des Fleurs

The D. McCALL COMPANY, Limited
TORONTO
WINNIPEG, MONTREAL, OTTAWA, QUEBEC.

Les Hommes Bien Mis

qui ne songeraient pas à porter un faux-col ordinaire en caoutchouc, sont enchantés de l'apparence, de l'ajustage et du fini des

Faux-Cols et Manchettes a l'Epreuve de l'Eau, de la Marque

CHALLENGE

Pour les Voyages poussiéreux en Chemins de Fer et la vie active des affaires, ils sont juste ce qu'il faut, et vous pouvez les recommander sans hésitation à vos clients difficiles.

Vous ne pouvez distinguer un Faux-Col "Challenge" d'un Faux-Col fait de la meilleure toile — il a l'ajustage parfait, le fini mat et l'air habillé du faux-col de la meilleure toile, et il a en outre l'avantage d'être à l'épreuve de l'eau.

Pas de comptes de blanchissage—lavez proprement un "Challenge" et faites-le sécher, c'est très facile.

Occupez-vous activement de la vente du "Challenge"; il y a de fortes affaires à faire et un profit qui en vaut la peine.

REPRESENTANTS :
Ouest :—J. A. Chantler & Co., Toronto.
Est :—Duncan Bell, Montréal.

The Arlington Company of Canada, Limited,

54-56, avenue Fraser, TORONTO.

été, en tous cas, un obstacle à l'absorption immédiate des derniers arrivages par ce marché et à la formation de contrats s'étendant sur la plus grande partie de la présente année.

doute, que momentané en raison de la pénurie des stocks.

La situation des producteurs et planteurs s'annonce donc comme très satisfaisante au début de 1910.

Orientales.—Ces plantations ont absorbé, sans doute, des capitaux considérables, mais les résultats dès maintenant acquis sont le gage d'un avenir qui paraît d'autant plus assuré, qu'en présen-

Nouveaux genres de capuchons et d'écharpes pour automobilistes, paletots et sweaters tricotés.

Modèles de Debenhams (Canada), Limited.

Une baisse de quelques pence résultera, néanmoins, très probablement de l'arrivée sur le marché de cette ville des envois importants annoncés du Brésil, mais ce fléchissement ne sera, sans

La hausse de ces derniers mois est, en particulier, un encouragement pour les sociétés intéressées à la plantation et à l'exploitation des arbres à caoutchouc dans les colonies anglaises des Indes

ce des besoins toujours croissants de l'industrie, l'hypothèse d'une surproduction ne semble pas devoir être envisagée d'ici longtemps. En outre, les qualités du caoutchouc de plantation lui assurent

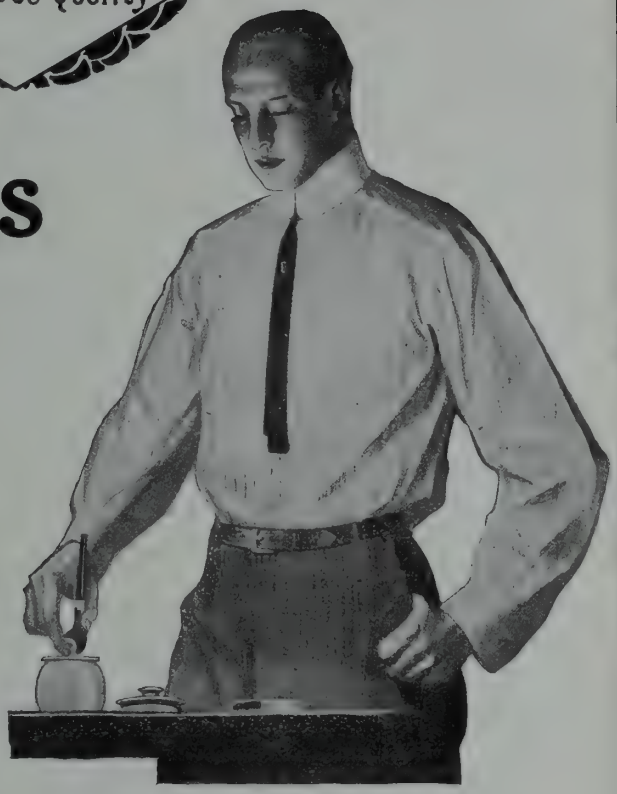
Established 1890

Our Trade Mark

FORWARD

Guarantees Quality

Les Marchands et Merciers



qui ont plus ou moins d'expérience dans les Articles de Mercerie, nous disent souvent, sans que nous le leur demandions, qu'aucune ligne qu'ils tiennent ne leur donne des résultats aussi satisfaisants que les MARCHANDISES DE MATTHEWS, TOWERS & CO.

Ils n'ont jamais aucun doute sur la confection, la qualité et la valeur des Articles de Mercerie que nous manufacturons.

Êtes-vous aussi satisfait ?

Écrivez-nous aujourd'hui, si vous avez besoin de quelque chose dans notre ligne, ou venez nous voir. Notre maison est le plus grand établissement au Canada d'Articles de Mercerie exclusivement pour hommes.

Matthews, Towers & Company

MONTREAL, CANADA.

une clientèle qui apprécie, chaque jour davantage, ce que le fini de sa préparation ajoute à la valeur intrinsèque de la gomme produite par l'arbre de Para. — Les industriels pour lesquels le caoutchouc est devenu une matière première indispensable s'aperçoivent en effet, à l'expérience, qu'en achetant la récolte des plantations ils reçoivent dans leurs ateliers un produit de la plus grande pureté, homogène, apte à tous les usages et ne présentant pas les défauts des caoutchoucs préparés, encore trop souvent, dans des conditions défectueuses par les indigènes du Haut-Amazone.

Cette faveur dont le Para de plantation jouit auprès des acheteurs ressort nettement du fait que, durant ces trois dernières années, les cours de ce caoutchouc ont toujours été légèrement supérieurs à ceux du Para du Brésil.

Malgré qu'il serait imprudent de prendre les prix enregistrés en 1909 comme base absolue pour l'évaluation des bénéfices que produira, dans la suite l'exploitation du caoutchouc il est permis cependant de penser, sans crainte de

Blouses de genres typiques.

Modèles de Debenhams (Canada), Limited.

trop s'aventurer, qu'en l'état actuel du marché et selon les prévisions généralement admises, cette industrie voit s'ouvrir devant elle de brillantes perspectives d'avenir.—(Moniteur Industriel).

BONNE PERSPECTIVE POUR LES CHAUSSURES EN CUIR VERNI

Si vous avez suivi le marché du cuir, nous pensons, dit "Shoe & Leather Reporter", que vous conviendrez avec nous que les chaussures en cuir verni seront populaires cet hiver et au printemps.

Pour la toilette habillée nous croyons qu'il n'y a pas de cuir qui puisse remplacer le cuir verni, bien que récemment des cuirs mats, tels que le veau nuances gun metal, velours, etc., aient été portés assez grandement, surtout par la jeunesse.

Les manufacturiers feront bien de faire leurs chaussures en cuir verni sur des formes ayant du chic et absolument modernes, formes qui attirent l'attention; ce procédé fera que ces chaussures se vendront rapidement.

Il y a de nombreuses espèces de cuir verni sur le marché faites principalement de peau de poulain, de peau de veau et de peau de vache. Parmi ces peaux celle de poulain obtient le plus haut prix et, naturellement, ne peut être employée que pour les chaussures de la plus haute catégorie; mais pour les chaussures de catégorie moyenne, un bon cuir de flanc verni au chrome répondrait bien à tous les besoins donnerait satisfaction au manufacturier et au consommateur. Le fini de ces cuirs est à peu près le même—un noir jais lustré.

Certaines personnes ont été jusqu'à dire que sur toutes les chaussures manufacturées cette saison 65 p.c. seront en cuir verni. Cela est peut-être exagéré, mais nous pensons pouvoir dire en toute sécurité que les cuirs vernis formeront 50 p. c. de la quantité totale des cuirs produits.

S'il en est ainsi les manufacturiers devraient mettre en stock immédiatement ces cuirs, car la demande pour les principaux cuirs est sujette à être si forte qu'il puisse être imposible d'exécuter les commandes.

Le manufacturier avisé donnera des ordres dès maintenant et ne se laissera pas prendre au dépourvu.

Il y a de nombreux styles de chaussures vernies pour femmes, comprenant les bottines à boutons à dessus en drap avec empeigne entièrement vernie, les escarpins (pumps) à pleine empeigne et à deux straps, escarpins à deux oeillets et oxfords, bottines avec dessus en suède et empeigne vernie. Nous pensons que ces genres de chaussures avec bouts étroits, ronds et pleins, attireront sûrement la clientèle féminine.

Quant aux hommes, une bottine à boutons avec dessus en drap et empeigne vernie pour costume de soirée est de bon goût, bien que quesques-uns préfèrent le soulier avec bout de fantaisie.

Les chaussures oxford et les escarpins sont également populaires et devraient être faits avec bouts étroits et complètement ronds.

L'homme d'affaires appréciera la chaussure vernie, car elle lui épargnera de nombreuses pièces de 10 cents qu'il dépenserait pour faire cirer ses chaussures

LE MOUTON MOCHA POUR PEAUX GANTERIE

Son origine

Nous lisons dans le journal "La Halle aux Cuirs":

Le noir indigène gardant son troupeau de moutons Mocha le long des côtes brûlées du soleil de l'Afrique orientale anglaise et dans les plaines non moins brûlantes de l'Arabie, connaît aussi peu de choses sur les pays éloignés que sur la destination dernière des peaux des animaux qu'il garde.

Le porteur ordinaire de gants Mocha n'en sait pas plus sur l'origine de la peau dont ces gants sont fabriqués.

Il y a environ 30 ans, lorsque le dernier antilope disparut pour toujours des plaines de l'Amérique Occidentale, la question d'une peau pouvant lui être substituée devint très sérieuse pour les fabricants de gants du comté de Fulton, New-York, et autres centres de cette industrie.

Jusqu'à cette époque, les peaux d'antilope avaient été travaillées en grand et transformées en un cuir connu sous le nom de peau de daim avec lequel on faisait un gant de très bonne qualité.

On se retourna vers la peau de daim et celle d'agneau façon chamois, mais les essais ne furent pas satisfaisants et le problème restait toujours sans solution au grand désagrément des fabricants, lorsque l'on découvrit que les peaux des moutons à poils de l'Afrique et de l'Arabie pouvaient être transformées en cuir même meilleur pour la ganterie que celui d'antilope.

Ce fut M. S. Northrup, fabricant de gants de Johnstown (N.-Y.), qui, après de patientes expériences, réussit à produire le premier cuir de la peau de ces animaux.

Le nom de Mocha vient sans aucun doute de Mocha, ville d'Arabie, d'où, paraît-il, les premières peaux furent expédiées, mais la véritable origine du nom flotte un tant soit peu dans le brouillard. Cependant le plus grand nombre de peaux proviennent de l'Afrique Orientale britannique, quoique les animaux connus sous le nom de moutons Mocha, à la tête blanche, soient élevés assez abondamment en Arable et dans certaines parties de la Perse.

La peau du Mocha à tête noire que l'on élève dans le Somaliland sur les côtes occidentales de la Mer Rouge, est plus étendue et sous d'autres rapports encore est excellente pour la ganterie.

Il y a aussi la variété connue sous le nom de tête rouge ; ces désignations s'appliquent à la couleur de la tête de l'animal, le poil du corps étant noir et blanc, rouge et blanc, ou tout blanc selon la variété.

Le marché du Mocha est Aden, à l'extrémité méridionale de l'Arabie. Il n'y a jamais plus de 8 à 10 acheteurs se rendant en même temps dans cette ville et ils achètent à peu près l'approvisionnement de peaux Mocha pour les besoins du monde, à l'exception des peaux achetées par l'intermédiaire des trafiquants indigènes.

Ces acheteurs ont des ramasseurs indigènes qui se tiennent aux principaux points où les peaux sont amenées par des caravanes. Ces peaux sont dirigées en bateau à Aden à travers le golfe d'Aden, où elles sont triées et emballées, environ 300 par balle selon la dimension et le poids.

Lorsque ces peaux sont livrées aux ramasseurs par les naturels, elles ont été séchées au soleil. La chair de l'animal est mangée par les naturels, c'est à peu près la seule viande qu'ils consomment.

Avant l'emballage des peaux, des femmes indigènes saupoudrent chaque peau de naphtaline afin d'empêcher que les vers ne les détruisent pendant leur long voyage.

Les balles sont enveloppées dans un cabas fait d'une natte tissée; elles sont alors expédiées à Marseille, Trieste, Naples ou Gênes, d'où on les réexpédie sur New-York.

Jusqu'à présent, l'approvisionnement de peaux **Mocha** a suffi à la demande, quoique pendant la dernière saison la qualité n'ait pas été aussi bonne que d'habitude par suite d'une sécheresse qui amena une disette de nourriture.

L'hiver est l'époque du marché pour les meilleures peaux, car les peaux d'été ne sont pas aussi bonnes pour la ganterie.

La meilleure qualité de peau provient du mâle.

La fabrication de la peau mocha demande un certain nombre d'opérations; en réalité aucune autre peau n'a à subir autant de procédés que la peau mocha.

Dans la coloration de cette peau les bois tinctoriaux forment la base de la matière colorante avec l'addition d'aniline pour donner les diverses nuances.

Les peaux sont colorées soit dans des tambours tournants, soit au moyen d'une brosse, ce dernier mode de travail étant employé pour les articles les plus coûteux.

Le gris et la couleur renne sont les nuances les plus populaires de la peau mo-

cha, mais cette peau se prête fort bien à la teinture et l'on peut y appliquer à peu près toutes les couleurs.

ANTIQUITE DU MOHAIR

La douceur, le brillant, la durée, la flexibilité de la laine de la chèvre Angora, ou mohair, sa couleur brillante une fois teinte, sa longue fibre, sont choses

Modèle de D. McCall Company, Limited, Toronto

bien connues aujourd'hui et que l'on connaissait déjà dans l'antiquité. Quand les Isréalites s'affranchirent de l'esclavage qu'ils supportaient en Egypte, emmenant avec eux leurs bestiaux, les chèvres qu'ils possédaient devaient porter de la laine; car Moïse leur commanda d'apporter de la soie blanche et de la laine de chèvre pour tisser les nappes d'autel et les rideaux du tabernacle. Ils devaient disposer d'une grande quantité de laine d'excellente qualité, car on lit plus loin dans l'Exode: "Et les ouvriers habiles tissèrent onze rideaux en laine de chèvre, longs de trente aunes, larges de quatre aunes, tous de la même dimension."

LE COTON CHINOIS

Les manufacturiers de coton japonais ont pris des mesures pour améliorer la qualité du coton cultivé en Chine, de façon à se rendre indépendants du produit américain.

D'après le consul des Etats-Unis à Shanghaï, une firme japonaise, en relation avec le gouvernement chinois, a expérimenté, l'année dernière, à Kangwang, province de Kiangsu, des graines de coton provenant de plusieurs contrées. Les graines de l'Inde et du Japon donnèrent des résultats médiocres. La graine américaine, toutefois, produisit un coton grandement supérieur au coton indigène.

La fibre est bonne, mais la couleur, à cause des fortes pluies, est médiocre. Si d'autres essais réussissent, des graines seront distribuées gratuitement aux cultivateurs. Les Japonais espèrent se procurer de cette manière un coton de même qualité que le coton américain, qu'ils pourront acheter à bas prix et vendre dans leur propre pays, avec peu de frais de transport. Cela fait, le coton américain ne sera acheté par le Japon que lorsque ses besoins excéderont la production de la Chine.

La plus grande partie du coton est cultivée, en Chine, sur de petites fermes de cinq à sept acres. Toute la famille s'occupe de la culture et travaille jusqu'à douze heures par jour. Si le travail est au-dessus de ce que peut faire la famille, celle-ci engage des coolies à 16 cents par jour.

Modèle de D. McCall Company, Limited, Toronto

Les instruments employés à la culture sont d'un type primitif. La charrue avec monture en bois et soc en fer est tirée par des vaches et des buffles. La houe employée correspond à l'herminette américaine. Pour élever l'eau d'irrigation, les indigènes se servent d'une pompe formée d'une série de godets; cette pompe est quelquefois actionnée par des animaux. Une faucille grossière est employée pour la coupe du coton. Le transport à travers champs se fait à dos d'homme, tandis que le transport au marché se fait par brouettes.

De petits fossés alimentés en eau par de petits cours d'eau, entourent les champs et servent à l'irrigation. Le sol est labouré deux fois par an, au printemps et à l'automne. Les cotonniers atteignent une hauteur de six à sept pieds, et la récolte a lieu en septembre ou octobre. Une proportion de 60 pour cent du coton est manufacturée par un procédé indigène. Dans les ports à traité, la plus grande partie du coton est vendue aux manufacturiers étrangers.

L'expédition de coton américain en Chine ne peut avoir lieu que lorsque la récolte est faible dans ce dernier pays. Même alors, la plus grande partie du coton est importée de l'Inde.

Le coton américain est trop cher pour pouvoir rivaliser avec le coton chinois sur le marché local.

UN PRECURSEUR DE LA CARTE POSTALE ILLUSTREE

D'après le "Collectionneur de timbres-poste," l'invention de la carte postale illustrée fut faite au début du dix-huitième siècle, à Augsbourg, dans l'intérieur d'une communauté protestante et dans un but de propagande : les habitants d'Augsbourg, qui appartenaient à la confession luthérienne, un moment protégés par Gustave-Adolphe, avaient été pour la plupart contraints à l'abjuration ou à l'exil, et les cartes signalées par le collectionneur avaient pour but de tenir en communion ceux qui avaient préféré ce dernier sort : petites feuilles volantes contenant de petits écrits, satiriques ou autres, et des dessins à la glorification de Gustave-Adolphe, elles ne ciruclaient pas comme aujourd'hui, à découvert, mais sous enveloppe. L'usage en devint très rapidement assez répandu pour qu'on en vendît jusque dans les foires. Il est inutile d'ajouter que les cartes d'Augsbourg sont devenues aujourd'hui une rareté, et que les collectionneurs se les disputent fort cher.

Modèle de D. McCall Company, Limited, Toronto

Dans un magasin ne laissez pas un travail inachevé pour en entreprendre un autre. Il faut finir ce qu'on a commencé.

Il n'y a rien de mauvais comme de laisser les choses à moitié faites.

AU COMMERCE. AVRIL 1910.

ETOFFES À ROBES.

NOUS AVONS MIS LES MOTS "ÉTOFFES Á ROBES" EN GRANDES LETTRES ET NOUS VOUS PRIONS DE FAIRE ATTENTION Á CE QUE NOUS AVONS À DIRE.

Notre stock comprend les nuances et les étoffes les plus nouvelles. Nous avons les marchandises qui sont en demande, à des prix corrects. Nous employons cette méthode pour vous faire savoir que nous les avons. Nous vous invitons à les examiner. Nous sollicitons vos ordres et nous vous assurons une prompte livraison.

Voici quelques-unes des lignes les plus populaires :

TISSUS—

Serges de couleur.
Belles serges françaises.
Serges pour paletots.
Cheviots noirs.
Cheviots de couleur.
Torsions en diagonale.
Serge fancy pour Costumes.
Taffetas Rayé Soie.
Taffetas Rayé, Carreauté Soie.
Aeoliennes Rayées Soie.
Aeoliennes à Pois Soie.
Bengalines Rayées Soie.
Crépons Chaîne Soie
Shantungs Chaîne Soie.
Taffetas Rayé et Brodé Soie.
Effets Armure.
Vigereux à Rayures Pékin.
Bedford Cords Unis.
Effet Bedford Cord deux tons.
Taffetas Cordé.
Cardinettes Popeline.
Popelines noires et de couleur.
Broadcloths.
Etoffes pour Blouses.
Delaines Fantaisie.
Crépon Broderie Soie.
Delaines Brodés.
Devants de Blouses.
Broderie Soie.
Toiles Fines et Pesantes de couleur pour Costumes.
Toutes les lignes en Cotonnades pour Robes.

NUANCES—

Champagne.
Gris Perle.
Gris Moyen.
Gris Foncé.
Fauve Clair.
Taupe.
Réséda.
Cendres de Roses.
Améthyste.
Wistarie.
Rose Fanée.
Pervenche.
Bleu Delf.
Khaki.
Tan.
Brun Moyen.
Hêtre Cuivré.
Acajou.
Cèdre.
Gendarme.
Canard.
Mousse.
Bronze.
Bleu Marine, Noirs, etc.

John McDonald & Co., Limited

TORONTO.

M. J. O. TREMPE, 207, rue St-Jacques, Montréal.
M. D. FONTAINE, 77, rue Church, St-Roch, Québec.
M. J. H. CARSON, (Cowansville,) Cowansville.

Lignes de Rassortiment Expédiées Rapidement.

Pour obtenir votre part des affaires du printemps, vous avez besoin de quelques lignes pour embellir votre stock.

Le fait d'avoir des marchandises correctes en temps propice devient plus important chaque saison. C'est là que vous appréciez l'avantage que vous procure cette maison de nouveautés en gros, celle qui fait les plus fortes affaires au Canada.

Dans tous les divers départements de notre immense magasin, les stocks n'ont jamais été plus attrayants que maintenant.

Envoyez-nous une liste des articles qu'il vous faut, ou voyez les échantillons de nos voyageurs. Notre département d'ordres par correspondence s'en occupera rapidement.

GREENSHIELDS LIMITED,

MONTREAL.

"Tissus et Nouveautés"

(TISSUES & DRYGOODS)

MAI 1910

Etoffes à Robes de *Priestley*

POUR L'AUTOMNE 1910

Votre Département D'Étoffes à Robes n'est pas complet sans une ligne complète des tissus Priestley. En faire des articles leaders, c'est augmenter vos ventes.

Taffetas, Voiles, Panamas, Sateens, Serges, Diagonales, Cheviots, Mattings, Broadcloths, Vénitiens, Etoffes Wellesley pour Complets, Etoffes Delmar pour Complets, Etoffes Lowthian pour Complets, Etoffes Brandon pour Complets, Matting Boucle, Tissus Fulton, Frieze Tenby Boucle Osmond. :: :: :: :: :: ::

Les marchands sont respectueusement priés d'examiner ces lignes avant de placer leurs ordres.

SEULS AGENTS POUR LES ÉTOFFES À ROBES DE PRIESTLEY

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Adressez toutes communications se rapportant à cette publication à: "TISSUS & NOUVEAUTES", B. de P. 917, Montréal, Qué.

QUAND vous réassortirez votre stock, rappelez-vous que le notre est encore au complet.

Pour la bonneterie particulierement nous sommes en condition splendide.

Venez nous voir la prochaine fois que vous serez dans notre voisinage.

The W. R. BROCK COMPANY (Limited).

MONTREAL.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547. Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. XI — MONTREAL, MAI — No 5

AVIS AUX LECTEURS

Nous prions nos lecteurs de prendre note que nos bureaux sont transférés:

80, rue St-Denis,

et que nos numéros de téléphone sont maintenant:

Téléphone Bell Est, 1185 et 1186.

Nous prions également nos lecteurs de continuer à nous adresser leurs lettres, etc., simplement comme suit.

"Tissus & Nouveautés", Montréal.

A NOS ABONNES

Nous prions nos abonnés qui auraient changé d'adresse au 1er mai, de nous en donner avis aussitôt que possible, s'ils ne veulent pas subir d'interruption dans la réception du journal.

La Direction.

LA LOI DES VENTES EN BLOC

Le bill présenté au Parlement de Québec par Sir Lomer Gouin—pour amender les Statuts Refondus 1909 relativement aux ventes de marchandises en bloc—contient des dispositions absolument nouvelles et pour lesquelles nous croyons devoir faire quelques réserves.

Sur le fond de la question qui est de mettre obstacle aux ventes de fonds de commerce dont le but réel est de frauder les créanciers du vendeur, tout le monde est bien d'accord. Une loi est devenue nécessaire. Mais, cette loi doit être simple, claire d'interprétation, autrement elle fournira une nouvelle matière à procès, alors que nos Cours sont déjà encombrées et que les juges ne savent plus ou donner de la tête.

Tout d'abord, nous trouvons la définition de la "vente en bloc' quelque peu touffue. Il est dit.

"7464a. Les mots: " vente en bloc", dans le sens de la présente section, comprennent et désignent toute vente ou tout transport de fonds de commerce ou de marchandises faits, directement ou indirectement, en dehors du cours ordinaire des opérations commerciales du vendeur, soit que la vente ou le transport englobe la totalité ou à peu près de ce fonds de commerce ou de ces marchandises, ou soit qu'il ne concerne qu'un intérêt dans les affaires ou le commerce du vendeur "

Nous aimerions quelque chose de plus et de mieux défini que cette expresion "à peu près" dans la clause précitée. Mais passons aux clauses suivantes:

"7464b. Toute personne qui directement ou indirectement achète en bloc un ou des fonds de commerce ou de marchandises doit, avant d'en payer le prix en partie ou en totalité, au comptant ou à terme, obtenir du vendeur ou de son agent, ou si le vendeur est une compagnie ou une société, du président, du secrétaire ou du gérant de cette compagnie ou société, une déclaration contenant les noms et adresses des fournisseurs non encore payés qui lui ont vendu les dits effets de commerce ou les dites marchandises, et les montants respectifs qui leur sont dûs ou qui sont à écroir comme prix ou partie du prix d'iceux.

"La déclaration mentionnée dans cet article doit, autant que possible, être dans la forme de la cédule annexée à la présente section; et le vendeur, ou, si le vendeur est une compagnie ou une société, le président, le secrétaire ou le gérant de cette compagnie ou société, sont tenus de la fournir à l'acquéreur."

"7464c. Toute vente faite en contravention avec l'article 7464b, sans que l'acquéreur ait payé le prix des effets ou marchandises aux créanciers bona fide du vendeur est, à l'encontre de ses créanciers, nulle et de nul effet tant que les créanciers ne sont pas indemnisés ou payés.

"Cette vente est cependant valable quand l'acquéreur, après avoir payé son vendeur, verse de nouveau le prix des effets ou marchandises aux créanciers bonâ fide de con vendeur; et dans ce cas, il peut recouvrer de ce dernier les montants ainsi payés."

"7464d. L'acquéreur, après avoir reçu la déclaration mentionnée dans l'article 7464b, doit payer aux créanciers y indiqués, à même le prix de vente, au prorata de leurs réclamations et suivant les contrats qui peuvent exister entre eux et le vendeur, les sommes qui leur sont dues au sujet de ces effets ou marchandises

"Si un ou plusieurs de ces créanciers sont absents de la province, ou s'il s'élève quelques contestations entre eux au sujet de leurs réclamations, l'acquéreur peut, dans ce dernier cas, après avis de huit jours francs donné aux intéressés, déposer le prix de ces effets ou marchandises entre les mains du trésorier de la province suivant les prescriptions des articles 1484 à 1486.

"Le trésorier de la province doit payer le montant déposé ou toute partie d'icelui au créancier ou aux créanciers qui déposent entre ses mains une ou des copies authentiques d'un jugement ou de jugements rendus en dernier ressort ou passés en force de chose jugée les autorisant à toucher telle somme d'argent.

"En remettant le dépôt ou toute partie d'icelui le trésorier de la province doit retenir, pour être versée dans le fonds consolidé du revenu, une commission de un pour cent sur les sommes ainsi déposées et remises.

"7464e. La présente section ne s'applique pas:

a. Au vendeur dont les créanciers ont renoncé au privilège de se prévaloir d'icelle.

b. Aux exécuteurs testamentaires, administrateurs, liquidateurs, curateurs pour le bénéfice des créanciers ou autres officiers publics agissant sous l'autorité des tribunaux;—mais s'applique aux personnes dont l'occupation notoire est l'achat et la vente des marchandises ou effets de commerce qui font d'ordinaire l'objet de transactions commerciales, aux marchands à commission et aux manufacturiers.

"7464f. La présente section peut être citée sous le titre de : "loi des ventes en bloc".

2. La présente loi entrera en vigueur le premier janvier 1911.

Nous croyons devoir faire observer tout d'abord que l'art. 7464d donne à entendre qu'un "insolvable" pourrait, en vertu de la loi proposée, disposer lui-même de ses biens; sinon, nous ne comprenons pas comment l'acquéreur devrait payer aux créanciers du vendeur, au prorata de leurs réclamations "

Si l'on doit ainsi interpréter le bill, il serait alors bon d'y insérer une clause

obligeant l'insolvable, qui voudrait ainsi vendre à l'amiable son fonds de commerce, à en obtenir l'autorisation de ses créanciers.

Il faudrait que les conditions de la vente fussent bien mauvaises pour que le vendeur n'obtînt pas cette autorisation; car les créanciers sont généralement peu satisfaits des feuilles de dividendes qui leur sont adressées après réalisation de la vente des biens des faillis à l'encan

Mais nous ne devons pas oublier que la loi proposée l'est, comme nous l'avons dit, en vue de mettre fin à un genre de fraude qui s'est développé dans ces dernières années plus particulièrement. Aussi, nous pensons que la loi manquerait son but si elle faisait reposer toute l'économie de cette même loi sur la déclaration du vendeur.

Un vendeur malhonnête peut s'entendre avec quelque compère qu'il fera figurer sur la liste des créanciers et le tour sera joué; la loi n'aura pas modifié beaucoup la situation existante.

Une sanction qui atteigne ceux qui détourneraient ainsi une partie quelconque du montant de la vente du fonds—insérée dans la loi que nous étudions serait utile et la complèterait avec avantage. Il est possible, nous le savons, d'atteindre les coupables sans cela; mais, beaucoup de gens croient que la loi leur refuse un droit de poursuite, alors qu'elle ne dit pas expressément que le délinquant sera poursuivi.

Il est peut être un moyen d'arriver à peu près sûrement à éviter qu'une vente de fonds ait lieu en dehors de la connaissance d'un ou de plusieurs des créanciers du vendeur.

Ce moyen serait d'obliger le vendeur à donner avis de la vente de son fonds dans la "Gazette Officielle de Québec" Les créanciers, pour conserver leur recours contre l'acquéreur, devraient, dans les quinze jours qui suivent la publication de l'avis dans la dite "Gazette", faire opposition à la vente entre les mains de l'acquéreur en spécifiant le montant et la nature de leur créance.

L'acquéreur ne ferait ainsi ses paiements qu'à bon escient et, d'autre part, n'aurait pas à redouter la surprise désagréable d'avoir à payer doublement (art. 7464c) certaines créances, en cas d'oubli, volontaire ou non, du vendeur dans la liste de ses créanciers.

D'après le bill à l'étude, il semblerait que tous les créanciers ne seraient pas appelés à partager dans le produit de la vente ou qu'ils ne partageraient même pas au prorata de leurs créances.

Si nous comprenons bien le premier paragraphe de l'art. 7464b, les seuls créanciers, au point de vue de l'acquéreur, seraient ceux qui auraient fourni les marchandises "existant et non encore payées" au moment de la vente du fonds. Un créancier dont les marchandises auraient été vendues, avant que le fonds de commerce change de mains, n'aurait aucun droit sur le produit de la vente du fonds. Le créancier dont partie seulement du fonds aurait été vendue ne pourrait réclamer que pour la partie passant entre les mains de l'acquéreur du fonds . Il ne nous paraît pas possible que telle ait été l'intention de l'auteur du bill; cependant, c'est bien ainsi qu'il faut interpréter le susdit paragraphe.

La loi ne saurait faire de distinction entre les créanciers ordinaires du vendeur du fonds. Ce fonds n'appartient d'ailleurs au vendeur que si les créanciers sont intégralement payés. Dans l'espèce, on peut considérer le vendeur du fonds comme représentant "la masse" de ses créanciers et non, ce qui serait contraire à tout principe de justice, une partie seulement des dits créanciers.

C'est donc entre tous les créanciers sans exception que l'acquéreur devra partager jusqu'à concurrence du montant total dû le prix de la vente du fonds.

Le bill semble ne considérer que la valeur des marchandises transportées comme prix de la vente du fonds, mais il y a encore la valeur de l'achalandage, du "good will", comme disent les Anglais, ainsi que la valeur des dettes de livres qui entrent généralement dans le prix de la vente du commerce. Il n'en est nullement question dans le bill; c'est un oubli à réparer. En l'amendant, il faudra se souvenir que le stock de marchandises n'est pas le seul actif du marchand.

S'il est bon, nécessaire même, de mettre un frein à la vente frauduleuse des fonds de commerce, il est tout aussi important de ne pas apporter d'entraves à la vente honnête de ces mêmes fonds.

Or, le bill, tel qu'il est actuellement rédigé aurait pour effet de gêner considérablement la vente des fonds dont il ferait diminuer la valeur. Jamais un acquéreur ne donnera la pleine valeur d'un fonds quand il sera exposé à répéter—ainsi qu'il serait exposé de le faire avec le bill proposé—un paiement pour une créance qu'il a pu ignorer de bonne foi.

Il est à espérer que le bill sera mis au point avant d'être voté par le Parlement.

PAS DE RECIPROCITE

Le Président des Etats-Unis a invité le gouvernement canadien à entrer en négociations avec le gouvernement américain en vue d'établir un traité de réciprocité commerciale entre les deux pays.

Il est à peu près avéré qu'à l'automne il y aura une rencontre entre les représentants des deux pays, comme suite à l'invitation du Président Taft.

Peut on prévoir le résultat de cette rencontre.

C'est difficile Toutefois, il n'est pas interdit de se rappeler que toutes les tentatives faites dans ce genre, depuis un certain nombre d'années, ont misérablement avorté et qu'il y a moins de raisons que jamais pour le Canada d'ouvrir ses portes plus grandes aux produits des manufactures américaines.

Nous n'avons rien à sacrifier, rien à donner en échange de ce que les Américains pourraient nous offrir. Si leur tarif a été établi de manière à pouvoir faire des concessions au Canada, les nôtres n'ont pas été fixées en vue d'un traité de réciprocité éventuel avec les Etats-Unis.

Nos voisins—nous ne les en blâmons pas—veulent nous vendre davantage. Nous, nous trouvons qu'ils nous vendent déjà trop et que nous ne pouvons guère leur vendre davantage pour le moment. Allons-nous donc les satisfaire à notre propre détriment en leur accordant de nouvelles concessions tarifaires? Ce serait folie.

Les Etats-Unis ne nous achètent guère que des matières premières nécessaires à leurs industries. Qu'ils aient, pour ces matières premières un tarif de douane élevé ou bas, peu nous importe; c'est l'affaire de leurs industriels et des consommateurs américains et non la nôtre Ces produits, il les leur faut, ils nous les achèteront, que nous passions ou non un traité de réciprocité avec nos voisins.

Restons donc comme nous sommes et au lieu de sacrifier nos industries aux industries Yankees, n'oublions pas que nous nous devons à nous-mêmes d'augmenter la production et la consommation des articles "Made in Canada".

Pas de traité de réciprocité, tel doit être le mot d'ordre.

NOS RAPPORTS AVEC L'ITALIE

Un câblogramme adressé de Rome par la Presse Associée Canadienne annonce que le Premier Ministre Luzzatti, répondant à une question au sujet des relations commerciales avec le Canada, aurait déclaré qu'il existait certaines difficultés qu'il avait l'espoir de voir disparaître. Il compte obtenir pour l'Italie un traitement égal à celui accordé à la France et aux Etats-Unis. Un règlement de la question serait également dans l'intérêt du Canada. Le Gouvernement italien pourrait user de représailles en imposant un droit prohibitif sur le poisson sec, mais le Premier Ministre Luzzatti espère vivement en arriver à une entente sans recourir aux menaces. Si ces espérances ne se réalisaient pas, l'Italie s'unirait à l'Allemagne et à la Belgique qui ont les mêmes intérêts en ce qui concerne le Canada. Pour termi-

Emeness Co. Limited

TROIS DE NOS COSTUMES LEADERS POUR L'ETE.

Il y a une forte demande pour ces Genres.
Il est temps de placer vos ordres.

E 1002 **E 1008** **E 1007**

E 1002. Robe pour Dame en beau "Linenne" Mercerisé, Importé, couleurs tan, vieux rose, mauve, vert réséda, bleu cadet et nuance lin, délicatement brodée; jupe plissée garnie du cordonnet le plus nouveau, col et empiècement en dentelle.
Mesure du buste, 32 à 42
Longueur de la jupe, 37 à 41
Prix (net, 10 jours) **$3.65**

E 1008. Robe en Fine Mousseline, en blanc seulement, joliment garnie d'insertions à torsion et de médaillons en dentelle sur l'empiècement et la jupe; aussi jupe plissée sur les hanches et blouse assortie.
Mesure du buste, 32 à 42
Longueur de la jupe, 37 à 41
Prix (net, 10 jours) **$5.00**

E 1007. Robe en Fine Mousseline pour Dame, en blanc seulement, richement garnie d'insertions en valenciennes et de remplis.
Mesure du buste, 32 à 42
Longueur de la jupe, 37 à 41
Prix (net, 10 jours) **$3.35**

NOS VETEMENTS SONT GARANTIS DONNER SATISFACTION QUANT AU STYLE, A L'AJUSTAGE ET AU FINISSAGE

Donnez un ordre maintenant, car nous sommes prets a vous faire une prompte livraison dans ces lignes. Des électros seront fournis aux clients ordonnant une douzaine ou plus de robes d'un des genres ci-dessus.

THE EMENESS COMPANY, LIMITED

DARLING BUILDING (100 Spadina Ave.) TORONTO

ner, le Premier Ministre aurait déclaré que des représentants de l'Italie partiraient aussitôt qu'il serait possible d'espérer un règlement prompt et satisfaisant.

Le Canada est tout prêt, comme l'a déclaré à maintes reprises son gouvernement, à faire des traités de commerce avec les puissances qui n'en ont pas encore avec lui. Mais l'Italie, comme tous les autres pays, ne peut s'attendre à un traitement de faveur si, de son côté, elle ne nous accorde pas des avantages qui compensent ceux qu'éventuellement nous serions prêts à lui accorder.

La France et les Etats-Unis n'ont pas obtenu les faveurs tarifaires que nous leur avons concédées sans en avoir payé le prix. L'Italie ne donnerait rien pour rien. Le Canada n'a pas à se montrer plus généreux. L'Italie cherche son propre intérêt, pourquoi abdiquerions-nous le nôtre?

NOS RELATIONS COMMERCIALES AVEC LES ETATS-UNIS

Dans un discours prononcé à Pittsburg, lundi dernier, à un dîner du Club Americus, le président Taft a félicité le secrétaire Knox de ses succès dans les négociations récentes en vue d'assurer aux Etats-Unis le tarif minimum de divers pays. "Nous avons réussi à obtenir, a-t-il dit, de presque tous les pays leur tarif minimum, ou, sinon leur tarif minimum, des concessions équivalentes à celles qu'aurait pu donner le tarif minimum."

Le président a particulièrement rappelé l'entente passée avec le Canada et a déclaré à ce sujet: "C'est l'opinion de l'administration que les relations particulières existant entre le Canada et les Etats-Unis qui ont une ligne frontière commune de 3,000 milles justifient quant aux importations et aux exportations entre les deux pays une politique différente de celle qui existe avec les pays Européens et Orientaux et que, si, par des conventions réciproques, nous pouvons nous unir plus étroitement au point de vue commercial, ce sera à l'avantage des deux nations".

Les Etats-Unis ont cru pendant longtemps que le Canada serait, sinon pour toujours, du moins pour bien longtemps, le pays par excellence pour l'écoulement de leurs produits manufacturés et qu'ils pouvaient, au point de vue du tarif, traiter ce pays à leur guise, sans que nos achats pussent en souffrir.

Nous avons remanié nos tarifs, nous avons empêché le "dumping" des marchandises américaines, nous retenons nos bois de pulpe dans le pays. En un mot, nous affirmons notre volonté de développer nos propres industries et de produire nous-mêmes, autant qu'il est possible, tout ce qui peut se produire en ce pays.

C'est une politique que nous n'abandonnerons pas ,car c'est une politique profitable; nos voisins nous l'ont démontré.

Nous croyons sincèrement qu'il serait avantageux pour les deux pays d'abaisser la barrière douanière pour tous les produits de la culture, en général, mais nous ne voyons pas l'avantage que nous tirerions d'un traité de réciprocité qui permettrait à nos voisins de faire concurrence à nos propres industries et d'en arrêter l'essor.

Les progrès de notre industrie doivent marcher de pair avec les progrès que nous faisons constamment dans la culture au point de vue de la production et doivent également suivre l'augmentation de notre population.

Les Etats-Unis ont perdu, ces dernières années, un grand nombre de fermiers qui sont venus s'établir dans l'Ouest Canadien. Nos voisins voudraient bien ne pas perdre aussi la clientèle de ces fermiers qui, du train dont vonts les choses, se compteront par centaines de mille avant longtemps. Si cette clientèle est bonne pour les Etats-Unis, elle l'est également pour le Canada. Elle aidera nos manufacturiers à développer leurs usines, à acquérir la machinerie la plus perfectionnée et elle procurera à nos ouvriers un travail durable et bien rétribué.

Ce serait folie de sacrifier nos industries. Les Américains nous le demanderont cependant, comme ils nous l'ont demandé dans le passé, le jour où ils voudront entamer la question d'un traité de réciprocité.

Nos industries sont jeunes, dans l'enfance; et, comme tout ce qui est enfant, elles ont besoin de protection. Notre gouvernement ne l'oubliera certainement pas.

BANQUE DE ST-HYACINTHE

Une bonne nouvelle pour les déposants de la Banque de St-Hyacinthe :

La Banque d'Hochelaga est prête à payer et paiera jusqu'au 25 juin prochain inclusivement aux dits déposants de la Banque de St-Hyacinthe, cinquante centins dans la piastre sur le montant qu'ils avaient à la banque, quand elle a fermé ses portes, ce qui avec les 25 p. c. déjà reçus, fera un montant de 75 p. c.

Les déposants de la Banque de St-Hyacinthe seront de l'avis du bon La Fontaine et ils passeront à la Banque d'Hochelaga, en disant après lui :

"Un bon tiens, vaut mieux que deux tu l'auras.

"L'un est sûr, l'autre ne l'est pas."

Le soleil luit toujours pour le vendeur qui réussit, quelqu'inclémente que soit la température.

ASSEMBLEE ANNUELLE DE LA CANADIAN COLORED COTTON MILLS COMPANY.

L'assemblée annuelle de la Canadian Colored Cotton Mills Company a eu lieu ce mois-ci, sous la présidence de Mr. D. Morrice, président de cette compagnie. Les actionnaires présents ont estimé que la compagnie avait traversé avec succès une des périodes les plus difficiles du marché du coton brut, depuis l'organisation de la compagnie

Mr. Morrice a déclaré que le prix du coton n'avait jamais été aussi élevé depuis que la compagnie existe. Les manufactures se trouvaient dans une situation désavantageuse, et la compagnie n'a pas pu obtenir un prix correspondant pour les articles manufacturés. Il en est naturellement résulté que les profits ont été affectés.

La raison donnée pour le succès de l'année, malgré le haut prix du coton est la réduction favorable des frais d'opération, due aux économies dans les procédés de manufacture et à une machinerie perfectionnée.

Le président parla des plans de consolidation et déclara que les options sur les propriétés Mount Royal et Gibson seraient probablement prises avant la date d'expiration, le 1er juillet.

La compagnie a reporté une somme de $39,000 au compte de profits et pertes, après avoir payé ses dépenses fixes et des dividendes sur son capital-actions. L'ancien bureau des directeurs fut réélu.

MONNAIE DE GENTLEMAN

Distinctions entre guinées et livres sterling

"C'est curieux, "disait un auteur qui venait de recevoir de Londres un chèque de deux livres sterling et deux shillings," l'éditeur en Angleterre m'a payé en guinées et non en livres sterling. En fait ç'aurait été une insulte de sa part de me payer seulement deux livres sterling.

"Il y a deux sortes de monnaie dans ce pays. L'une est strictement de la monnaie d'affaires. Une somme exacte de deux livres sterling aurait signifié que j'avais fait un travail de routine quelconque, tel que la compilation de statistiques pour l'éditeur et que j'étais payé pour un travail mécanique.

"Mais l'éditeur ajoute un shilling supplémentaire par chaque livre qu'il me paye. Cela veut dire que je ne suis pas supposé du tout avoir accompli un labeur, mais que j'ai créé une oeuvre d'art, et que j'ai présenté cette oeuvre d'art—autrement dit cette pièce littéraire—pour l'amour de l'art.

"Mon chèque porte les mots "Deux guinées" et l'enveloppe qui le contenait était adressée à "John Smith, Esq." C'est

PLUS D'ARGENT A GAGNER !

Tous les Marchands de Nouveautés peuvent doubler leurs affaires en Faux-Cols, cet été, en activant la vente des

Faux-Cols et Manchettes Marque "Challenge"

A L'EPREUVE DE L'EAU

Ils représentent le summum de style, d'écomomie, d'ajustage et de confort et, n'étant pas affectés par l'humidité ou la chaleur, ils paraissent toujours d'une mise recherchée. Le grand avantage des faux cols **Challenge** est qu'ils ont la même apparence et le même fini mat que les faux-cols en toile que votre client difficile a toujours portés ; mais ce n'est pas leur seul avantage. Les Faux-Cols "**Challenge**" économisent de l'argent à celui qui les porte, en supprimant les comptes de blanchissage. Examinez vos stocks de cette ligne qui se vend rapidement. ☞ Il y a là de l'argent pour vous.

The Arlington Company of Canada, Limited.

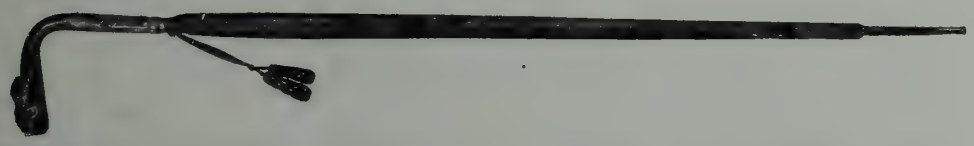
54-56, Avenue Fraser
TORONTO.

Représentants:

Pour l'Ouest,—J. A. Chantler & Co., Toronto.

Pour l'Est,—Duncan Bell, Montréal.

LE PARAPLUIE "GORDON"



est le parapluie qui se roule absolument le plus serré et par conséquent celui qui plaira le mieux à vos clients et se vendra le plus facilement. La meilleure monture, la soie la plus fine. Fait aussi pour Dames.

COMPAREZ

les valeurs des Parapluies Eclipse avec les marchandises en stock, et nous laisserons à votre jugement la question de la commande.

Nos valeurs et nos assortiments disent toute l'histoire.

Procurez-vous des Echantillons des lignes que vous désirez.

NOTRE VARIÉTÉ

de manches est la plus complète dans le commerce. Toutes les dernières créations, en manches Directoire pour Dames, dans tous les matériaux, tels que :

Bois de Rose, Acajou, Ebène, Poivrier, Ivoire, Argent, Or et combinaisons du plus haut goût.

Envoyez dès maintenant vos ordres de réassortiment. Indiquez quantité, prix, style. Nos sélections vous plairont. Les marchandises peuvent être retournées, après examen, si elle ne sont pas satisfaisantes.

THE ECLIPSE UMBRELLA CO., Limited

454, RUE ST-JACQUES, MONTREAL

reconnaître une seconde fois que j ai présenté une pièce d'art littéraire, et les chiffres du chèque sont £2 2s. pour éviter toute erreur de comptabilité.

"Si j'avais fait partie du personnel du périodique, mon salaire m'aurait été payé en livres sterling, car alors j'aurais été supposé travailler pour de l'argent et, d'après les idées anglaises, je n'aurais plus été un gentleman.

"Ces deux sortes de monnaie, guinées et livres sterling, offrent diverses particularités curieuses. Tous les hommes de profession libérale sont payés en guinées. Si vous dirigez une grande école particulière, vous présentez un compte en guinées pour l'instruction donnée, et les parents de vos élèves vous paient en guinées, parce que vous êtes supposé être engagé simplement dans une entreprise philosophique consistant à donner des muscles et de l'instruction aux enfants anglais. Mais vous payez les professeurs de votre école en livres sterling, car ils sont supposés travailler pour de l'argent et non pour l'amour de l'art.

"Si vous êtes médecin, vous envoyez vos comptes en guinées pour services professionnels. Les avocats sont payés en guinées. Dans les courses de chevaux, les prix sont en guinées pour toutes les courses de gentlemen.

"Le plus curieux exemple est le salaire du clergyman. Il y a là un mélange bizarre d'idées commerciales et professionnelles. La charge d'une paroisse est considérée comme gagne-pain et est payée en livres sterling; mais si un mariage ou un baptême a lieu dans la paroisse, le clergyman reçoit des honoraires personnels, qui lui sont payés en guinées au lieu de livres.

"Les artistes sont payés en guinées. Feu James McNeil Wsistelr, qui avait l'habitude de faire de l'esprit aux dépens de ses amis et de s'en faire des ennemis, fut un jour payé en livres sterling, pour travail, manière délicate de lui faire comprendre qu'il était un barbouilleur et un novice en peinture.

"Deux classes d'artisans sont payées en guinées pour leur travail; mais les autres le sont en livres sterling. Ces deux classes sont les décorateurs de l'intérieur des appartements et les bijoutiers. Les marchandises du bijoutier sont considérées comme oeuvres d'art, et des articles de commerce, tels que montres et chaînes de montre sont évalués en guinées. Certains tailleurs fashionables et exclusifs de Londres, auxquels il faut être présenté, estiment en guinées le prix des vêtements qu'ils consentent à vous faire.

"Les directeurs de compagnies étaient payés autrefois en guinées pour leurs services. Ils sont payés maintenant en livres sterling; mais quand une livre sterling est frappée en or, ce n'est plus une livre sterling, c'est un souverain.

"L'idée est que les directeurs de compagnies reçoivent toujours leurs honoraires en or et, comme on frappe maintenant des souverains, on les paie en souverains. Les directeurs de la banque d'Angleterre font seuls exception à cette règle, ils sont payés en guinées d'or faisant partie d'une petite réserve conservée à la banque et dont les pièces datent des premières années du siècle dernier.

"Un gentleman fait des paris avec ses amis en guinées. Il achète d'un ami un cheval de chasse ou un pony pour jeu de polo qu'il paie en guinées; mais il paie un marchand de chevaux en livres sterling. Mais s'il achète un cheval de travail d'un aemi ou d'un égal, il paie en livres sterling.

"Si un gentleman fait un pari avec un bookmaker, c'est en livres sterling. S'il essaie de faire sauter la banque à Monte-Carlo, il parie à la roulette en pièces d'or de 20 francs et parle de ses pertes ou de ses gains en livres sterling, tandis qu'au bridge, il mentionne en guinées ses gains ou ses pertes payés en or.

"Il y a des centaines de distinctions dans l'étiquette anglaise quand il s'agit de monnaie. Une des plus curieuses est celle qui existe dans un certain club de Londres, dont les membres reçoivent la monnaie de leur argent en or, en argent et en timbres-poste d'un penny, jamais en billets de banque ni en monnaie de billon, et où un gentleman n'est pas censé connaître d'autre monnaie que celle d'or et d'argent."

COULEURS POUR L'AUTOMNE

Les nuances brunes promettent beaucoup, surtout celles connues sous le nom de brun-bois, cette teinte douce avec le ton grisâtre de l'écorce d'arbre. De même les gris bois seront en faveur, puisque ces deux nuances se combinent particulièrement bien aux bleus et aux teintes violettes fanées, qui donneront le ton aux modes d'automne. Le brun tabac à fumer, le brun tabac à priser et les nuances chocolat finiront la série des bruns

Dans la série des bleus, la nuance aile de corbeau sera sans doute première favorite; elle sera suivie de près par les nuances paon et un bleu pourpre ressemblant à celui des bluets passés. Le goût prononcé pour les choses orientales mettra les nuances vénitiennes et persanes dans les garnitures.

Dans les couleurs pourpre, on trouvera la violette et le cyclamen fanés avec les teintes airelle et raisin Concord, les nuances fleur de sureau et fleur de pêcher complétant la série des couleurs de fruits.

La couleur de la feuille de wintergreen aromatique viendra en tête de la série des verts, qui comprendra aussi les teintes olive, réséda foncé, myrte et mousse. Ces nuances se verront sur les chapeaux en feutre et en castor, sur le velours et sur les plumes.

Naturellement, les brillantes couleurs de la carte Chantecler prendront des tons plus sombres quand les journées plus fraîches arriveront et, avec la saison, on verra les nuances claret, catawba, bourgogne avec tons brique et teintes corail.

L'influence de l'engouement renouvelé pour l'acier taillé se fait sentir dans les couleurs grises qui présentent les nuances nickel, argent, platine et castor.

Il y aura une augmentation marquée dans l'emploi des tons orange et tout or—les tons ocre jaune, tout or et écru, paraissant dans les plumages, les garnitures en tissus et ornements.

LES ACHATS

Dans le commerce, l'initiative a sa plus grande valeur au point de vue des achats, car c'est sur les achats que reposent toutes les affaires du magasin. L'acheteur pour un magasin de détail doit avoir cette largeur de vues si nécessaire à l'homme qui veut réussir dans la vie, dit "The Buyers' Magazine".

On pense quelquefois que la connaissance des valeurs est tout ce que l'on doit exiger de l'acheteur, mais cette connaissance des valeurs est simplement un des éléments d'un groupe général. Outre une connaissance des valeurs, une connaissance spécifique du stock est beaucoup plus utile en raison de son application.

Une connaissance parfaite des marchandises achetées est la chose primaire essentielle à un bon acheteur, pour lui permettre de voir immédiatement si la qualité des marchandises en montre dans la salle d'échantillons justifie leur achat.

L'acheteur devrait aussi être un vendeur expérimenté.

S'il ne possède pas cette qualité, il peut se faire qu'il soit, et c'est ce qui arrive souvent, trop optimiste au point de vue de ce qui se vendra.

Les marchandises offertes ou en montre lui semblent bonnes, et il peut se figurer qu'elles se vendront très facilement. Ou bien un acheteur qui n'a pas une expérience réelle dans la vente, n'est pas au courant de ce que peut faire un bon vendeur; il craindra de surcharger de marchandises sa maison et aura ainsi une tendance à faire des achats trop faibles.

On peut confier la vente à un novice, mais on ne devrait jamais lui permettre de faire des achats, car il en coûte peut-être plus d'acquérir de l'expérience comme acheteur que d'en acquérir dans tout autre département de la maison de commerce.

RUBANS

Corticelli

RUBANS DE SOIE PUR TEINT.

En Stock à

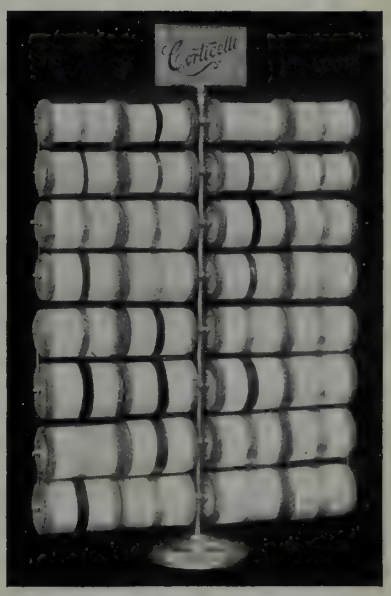
Montréal, Toronto, Winnipeg.

Huit Marques de Petites Largeurs.
Procurez-vous notre Support d'Etalage.

Taffetas "Defender." Satin "Carmen."

Articles réellement forts pour la vente.

Voyez notre voyageur ou demandez des échantillons.



Corticelli Silk Company, Limited

BUREAU PRINCIPAL A ST-JEAN, P. Q.

ADRESSEZ-VOUS AU BUREAU LE PLUS RAPPROCHE

SALLES DE VENTE :

22 rue Ste-Hélène, MONTREAL
24 et 26 rue Wellington Ouest, TORONTO
138 rue Hosmer, VANCOUVER
56 rue Albert, WINNIPEG
91a rue York, SYDNEY, N. S. W.

ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

Les nouveaux genres d'articles de cou sous forme de cols de dessous en tissus plissés blans, écrus ou persans, avec un col de dessus en satin noir, sont des articles qui se vendent bien. Les cols hollandais de ce genre sont ceux qui se vendent le mieux. Toutefois les parures de corsage sont en bonne demande, dit "Dry Goods Economist."

Les petits cols fichu en batiste ou en net, formés de deux parties à plis droits, une de chaque côté, finis par un volant en dentelle plissée, bordée ou ourlée, sont décidément en faveur. Des variations de ces cols avec un peu de noir pourraient avoir le même succès que les autres modèles en noir.

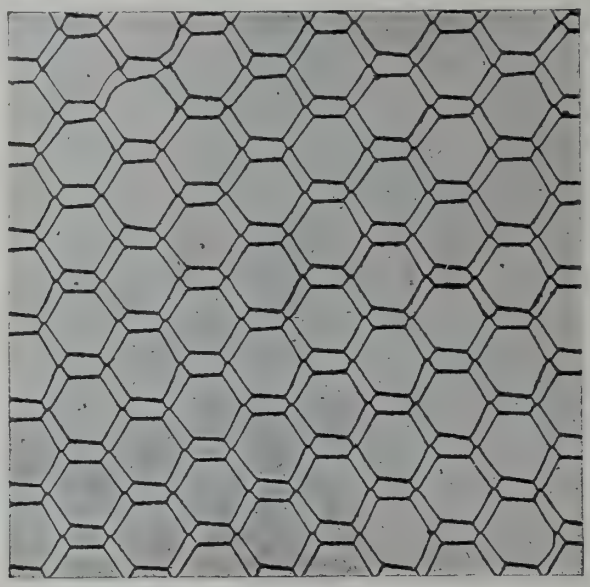
De petits empiècements en net ou dentelle allover, suivant le contour du col bas, rond et carré, si populaire à présent pour les robes et les corsages, sont une des choses les plus nouvelles dans les articles de cou. On les porte en haut du corsage; ils sont finis par un volant plissé du même net, combinant l'empiècement à ce fini populaire pour le col bas qu'est le volant plissé.

Des cols très attrayants sont les cols hollandais, larges de 2 pouces, faits de rangs d'insertions réunis ensemble de batiste entièrement brodée ou de dentelle, avec une bordure étroite coulissée. On ne les porte pas à plat sur le cou; mais on les monte sur la bande ordinaire du col du corsage. Tout en étant assez bas pour donner du confort, ils ne découvrent pas entièrement le cou.

La popularité des cols blanchis a conduit les manufacturiers à produire plusieurs innovations dans cette ligne. Un de ces nouveaux cols, le col Byron, est en toile unie et brodée.

Une autre nouveauté est du type du col haut rabattu. La bande du col s'incline d'environ deux pouces en arrière jusqu'à un demi-pouce en avant. Une aussi grande différence entre l'arrière et le devant d'un col qui doit s'appliquer contre le cou n'est pas faite pour le faire bien aller.

Une nouveauté en cols hollandais consiste en un col en linon sur fondation unie, avec bouts arrondis en avant; sur cette fondation sont piqués des plis en biais oublés en linon ou batiste, suivant le contour du bord inférieur. Dans quelques-uns de ces cols, les plis de deux en deux sont à motifs.



Double Net à Mailles Hexagonales.
Modèle de Debenhams (Canada) Limited, Montréal.

* * *

Les tissus légers à mailles de grandeur moyenne sont les plus en faveur pour les voilettes et les écharpes. Dans certains centres, la vogue est aux mailles plus petites.

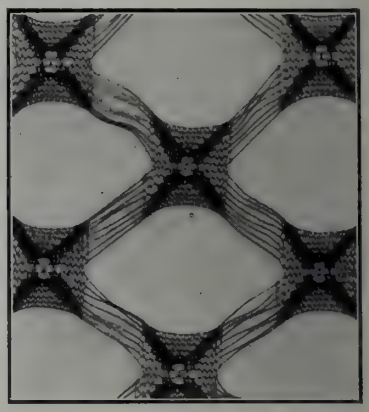
Les mailles hexagonales simples continuent à être en excellente demande. Les nets russes de forme simple et en variations plus nouvelles sont populaires.

Une des dernières nouveautés pour cette maille en vogue ressemble au net russe régulier avec des pois carrés distants d'un pouce; à mi-distance entre ces pois sont de larges lignes transversales formant des carrés d'nu pouce. Ces lignes transversales sont composées de quatre fils enroulés de simples fils, et leur construction est semblable à celle des pois carrés.

On pense que pour l'été les voilettes blanches seront mieux représentées. On en a produit avec de nouvelles petites mailles à motifs, ainsi qu'en net russe et en mailles de fantaisie sur malines. Ces voilettes conviennent remarquablement aux personnes qui peuvent porter une voilette blanche; elles ajoutent au teint une blancheur crèmeuse.

Les voilettes en dentelle noire se vendent très bien, et les voilettes en dentelle blanche, à cause de leurs excellentes qualités de blanchissage se vendent aussi en grandes quantités. Beaucoup de ces voilettes se portent, la bordure en dentelle en haut fixée au chapeau. Cette manière de les ajuster permet de voir entièrement le dessin et éloigne du visage les motifs du patron, dans le cas où cette broderie ne sied pas aux traits du visage.

Les nets de Bruxelles en blanc, écru et noir, se vendent bien, le blanc en particulier étant grandement employé, cette saison pour les robes et les chapeaux-lingerie.



Modèle de Sandersons Limited, Toronto.

Les écharpes affectent presque tous les effets nouveaux assez légers pour porter quand il fait chaud. Les écharpes en dentelle espagnole se vendent très bien.

* * *

A cause de la grande vogue pour les transparences et les effets voilés, les couleurs extrêmement brillantes peuvent être employées dans les garnitures et sont même désirables, car l'effet voilé avec chiffon, net, voile ou marquisette oblitérerait entièrement celui des couleurs mates

Dans les bandes à perles, les plus nouvelles sont en forme de motifs reliés sur net de couleur, le dessin principal étant en fils de bourre de soie Le contour des motifs et des bords est indiqué par du cordonnet de soie tordu lâche, plutôt lourd, faisant ressortir le dessin.

D'autres jolies bandes sont brodées de lacet ou de point de chaîne lâche.

Tout indique une continuation des effets métalliques dans les lignes d'automne. On voit des dentelles or en dessins nouveaux. Une belle et nouvelle garniture, effet pompadour, consiste en une guirlande à fleurs attachée par un noeud de cravate en couleurs, sur une bande de net à fils métalliques. De petites perles

LA CHEMISE BLACK PRINCE DURE LE PLUS LONGTEMPS

Parmi les chemises de travail, la chemise **"Black Prince"** est certainement une de celles qui donnent satisfaction sous tous les rapports.

Cette chemise est en serge noire à envers pelucheux. La serge est d'une qualité et d'un prix plus élevés que celle employée généralement pour les chemises de travail.

Cette serge de haute qualité est garantie de couleur indélébile. Cette couleur ne passe pas et ne disparaît pas même par l'effet de l'eau **bouillante.**

La chemise **"Black Prince"** convient à l'ouvrier, parce qu'elle est taillée trés ample.

La chemise **"Black Prince"** a des **manches de pleine longueur.** C'est là que l'on rencontre un des principaux défauts dans les chemises ordinaires de travail.

Vos clients reviendront au magasin pour d'autres marchandises, si vous leur vendez la chemise **"Black Prince."** On ne **peut pas** trouver une ligne équivalente pour le prix.

Demandez la à votre fournisseur ou écrivez-nous directement.

The Canadian Converters' Co. Limited.
Montreal

en bois sont groupées entre les guirlandes.

Une autre bande papulaire porte un treillis de fils d'argent maintenu aux coins par des perles en acier. Des perles teintées et de couleur "gun-metal", et des perles en satin sont beaucoup employées sur les garnitures et les bandes

On emploie plus de perles en bois qu'auparavant. Le jais et l'acier ont leur place dans le dessin formé par les perles en bois et en caoutchouc.

Une des nouveautés les plus attrayantes sur un net allover se compose de lourds fils de soie maintenus ensemble, de deux en deux coins, par des perles en bois, des perles en acier étant employées aux coins intermédiaires, et formant une grande maille carrée.

Les bandes les plus nouvelles et les dentelles ont des broderies en bourre de soie de couleurs mélangées, suivant la vogue des effets persans.

* * *

Tissus pour Voilettes

Les mailles claires, ouvertes sont la note pour les tissus à Voilettes, cette saison. Elles produisent un effet de légèreté, convenant spécialement aux voilettes d'été. On constate un retour marqué aux variétés à pois Chenille.

En fait de tissus à Voilettes à la verge, la demande la plus marquée en ce moment porte sur les genres à mailles "Hexagonales" et "Treillis."

La Voilette toute faite représentée par notre gravure est un exemple de ce qui a été produit de plus récent dans ces marchandises

Dessin Chantilly sur Fond en Nouveau Point de Paris.
Modèle de Debenhams (Canada) Limited, Montréal.

MODES PARISIENNES

L'acier taillé est la garniture à la mode pour les robes; la fantaisie des principales couiurtères lui donne la préférence sur le jais et c'est à peine si l'on trouve une nouveauté dans les accessoires de la toilette où l'acier taillé ne soit pas employé, dit le correspondant à Paris de "The Illustrated Milliner".

Chez Heitz Boyer, un chapeau exquis a une fondation en Leghorn blanc. Non seulement la calotte, mais le dessus et le dessous de la passe sont couverts entièrement de dentelle Chantilly noire, tirée uniment sur la paille. La forme a une calotte plutôt basse, et la passe légèrement retombante n'est ni relevée ni enroulée d'aucune façon. Un peu à gauche et en avant est une magnifique aigrette noire et blanche.

Le shantung en couleur naturelle joue un rôle important dans les chapeaux d'été comme dans les costumes. Dans plusieurs des magasins les plus importants, on voit de grandes formes plates avec de la soie tendue. Une plume-couteau de la même couleur que la soie, se dégradant jusqu'à une nuance faisant contraste en est la seule garniture, maintenue contre la calotte par une boucle ou un autre ornement de couleur crème.

Georgette, comme d'habitude, produit des chapeaux élégants et artistiques. Un de ces modèles est une grande forme en crinoline noire, relevée un peu sur le côté du front, à droite ou à gauche, suivant que cela va le mieux à la personne qui le porte. L'enroulement est si faible qu'il semble que le bord seul soit relevé Trois splendides plumes en cachemire forment le seule garniture.

Un autre beau modèle de Georgette est du type chapeau de jardin, genre Marie-Antoinette. La forme est en crin du bleu le plus foncé, et la calotte est très basse. Le dessus tout entier du chapeau, jusqu'à trois pouces du bord de la passe large, est couvert de petites fleurs bleues d'une nuance plus claire que celle du crin. Un bandeau de ces fleurs donnent au chapeau une inclinaison charmante.

Les plumes sont la décoration des chapeaux les plus élégants. La plume d'autruche simple, d'un éclat métallique ou nuancée cachemire, comme on appelle cette teinte, ses couleurs étant celles que l'on voit dans les célèbres châles en cachemire de l'Inde et de Perse, aura sans doute un long règne de popularité; ces plumes sont en effet si coûteuses que seules les personnes riches peuvent ls porter.

Des plumes de ces nuances changeantes ou un groupe de plumes de colorations variées pour produire l'effet kaléidoscopique exigé maintenant par l'influence orientale dominant dans tous les départements d'articles d'habillement,

Saison de Rassortiment

Il est d'une importance primordiale que vos stocks de tous genres soient assortis convenablement.

C'est maintenant le moment où nous pouvons vous être d'une grande utilité.

Notre assortiment de **Merceries** est très varié dans toutes les lignes. **Sous-Vêtements** légers pour les chaleurs. Chaussons de fantaisie en Coton, en Lisle, en Cachemire ayant beaucoup d'apparence et qui donneront beaucoup de confort.

Lignes spéciales de **Chemises Négligées** en Indienne, Percale, Gingham, Zéphirs.

Quelques numéros sur lesquels nous attirons votre attention.

1915 1916 908 810 814

Nous n'annonçons pas ces cinq lignes pour en forcer la vente; **nous les vendons** pour annoncer notre département, et nous voulons que la **Chemise Eureka** soit connue de tous.

Elle est de notre fabrication et nous lui donnons **notre garantie.**

Chemises de travail, et Salopettes de toutes descriptions. Nous avons des lignes spéciales qui sont des **Occasions de Bon Marché.**

Parapluies de tous genres et de toutes qualités.

Nous sommes de grands vendeurs de Collets. Nous tenons un stock très varié des **Success Celluloid, Water Nymph, Pyraline Rubber.**

Voyez-nous pour ce qui pourrait vous manquer en Merceries et nous aurons certainement ce qui vous sera nécessaire.

Ordres par malle exécutés avec soin et promptitude.

A. RACINE & CIE

MONTREAL

Bureau à Ottawa,
111, rue Sparks.

Bureau à Manchester, Ang.,
11a, Albert Square.

Bureau à Québec,
234, rue St-Joseph.

constituent la garniture en faveur des chapeaux habillés.

Des doublures en paille faisant contraste, appliquées aux passes, se partagent la faveur avec une garniture très employée miantenant—la lame large ou bande en paille doublant la passe.

L'effet cachemire a remplacé l'effet Chantecler. Des effets d'habillement de toute description sont faits, en tout ou en partie, de soie, de satin ou de net, ayant la brillante coloration d'un mélange bien fondu de teintes; l'effet est charmant avec les fins tissus. Pour les corsages et les paletots, on emploie pardessus une draperie en chiffon noir pour atténuer la coloration.

Les parements, bordures de chapeaux et des toques entières en matériaux souples indiquent le grand emploi qui est fait de ces matières orientales dans le monde des modistes et on s'étonnerait qu'un article puisse être nommé qui ne porte pas un peu de cachemire.

L'ouverture de la saison à Longchamp a été désappointante au point de vue costumes et chapeaux, car il n'y avait rien d'exceptionnel sous ce rapport. Toutefois la tendance au rouge était trop marquée pour échapper aux commentaires. Les chapeaux noirs avec deux noeuds fascinateurs en ruban de brillante couleur étaient grandement en évidence.

Le ruban a une vogue énorme, des noeuds grands et gracieux étant beaucoup employés sur les chapeaux avec passe relevée.

Les passes continuent à être tournées en arrière, en avant ou de côté, et ces gros noeuds sont placés en arrière.

Littéralement des verges de ruban sont employés pour les meilleurs chapeaux, et on a de nouveau recours au peigne caché pour assurer l'inclinaison en avant, qui est maintenant de rigueur.

La reine Hélène d'Italie, raffole des vieilles dentelles. Elle les collectionnait déjà alors qu'elle n'était que princesse du Monténégro. C'est ainsi qu'elle possède le plus beau et le plus précieux mouchoir du monde entier.

Il consiste en un vieux "pizzo di Venetia", dentelle de la plus grande ancienneté, puisqu'elle date de la fin du quinzième siècle, époque des débuts de l'art des dentelles dans la cité des Doges. La pièce, malgré son antiquité, est tout à fait intacte, et on l'estime une dizaine de mille dollars; on prétend même que deux milliardaires américains en auraient fait offrir une somme triple, mais la reine, combien on pense, n'a pas voulu s'en dessaisir.

* * *

Les commis devraient s'avancer audevant d'un client, dès que celui-ci entre dans le magasin. Le client ne devrait jamais aller à la recherche d'un commis.

LES VETEMENTS MASCULINS

Il n'y a guère plus de dix ans que les premières annonces au sujet des vêtements masculins furent publiées dans des magazines

Jusqu'alors le marchand détaillant vendait des effets d'habillement confectionnés principalement dans des "sweat-shops" et ne portant pas de nom de manufacturier. Le mot "Ready-Made" était une plaisanterie. Les vêtements n'allaient pas, n'avaient pas de style, ne gardaient pas leur forme. Les vêtements confectionnés étaient destinés aux hommes qui n'avaient pas le moyen de donner leur pratique à un tailleur.

Quand ces premières annonces parurent, les marchands de vêtements se montrèrent sceptiques à leur sujet. L'idée d'un manufacturier essayant de vendre des vêtements portant son nom et soutenus par sa réputation, était suspecte. On n'avait jamais entendu parler d'un manufacturier se servant de la publicité pour vendre plus de vêtements et de meilleurs vêtements Un jour parut la première gravure de modes de "pose naturelle". Les marchands de vêtements en firent des gorges chaudes. Cette gravure représentait un vêtement plissé aux épaules comme s'il était porté par un homme vivant. Le public demandait des gravures de modes sans aucun pli.

Beaucoup de marchands de vêtements refusèrent de montrer une gravure si bizarre.

Mais le public comprit, comme d'habitude. Il voulait des vêtements confectionnés comme ceux représentés dans les gravures naturelles, garantis par le nom du manufacturier qui expliquait les qualités de ses produits dans les magazines. Quelques marchands de vêtements s'opposèrent à cette demande. Ces obstructionnistes ont disparu La majorité comprit qu'une ère nouvelle commençait dans son industrie et non seulement vendit ces vêtements, mais coopéra avec le manufacturier pour produire des vêtements mieux faits.

Aujourd'hui tous les confectionneurs en vue de vêtements sont des conseillers nationaux, et tous les détaillants importants vendent une ou plusieurs des lignes de vêtements d'hommes pour lesquelles il est fait de la publicité.

Le "sweat shop" a disparu à peu près. Car des vêtements comme ceux dont nous parlons ne peuvent être confectionnés que dans des ateliers éclairés, propres, sanitaires, par des ouvriers habiles se servant d'une machinerie spéciale.

Les hommes sont bien mis aujourd'hui Les collégiens portent des vêtements confectionnés. Le mécanicien est aussi bien habillé que le banquier de la dernière génération. Les tailleurs de Londres admettent qu'avec le système des "sweat-shops" qui existe encore en Angleterre, ils ne peuvent pas rivaliser avec la bonne facture des vêtements d'hommes confectionnés.

Voilà l'amélioration que la publicité et la demande générale ont apportée à la qualité

Quant à l'augmentation du volume des affaires, elle a été surprenante.

Les marchands de vêtements au détail font maintenant des affaires qui auraient semblé impossibles, il y a vingt ans.

UNE IMITATION DE CUIR

On lit dans le journal "La Nature":

"Nous avons eu l'été dernier l'occasion de parler de la découverte de John Stuart Campbell, en une notice qui devait nous valoir maintes demandes de renseignements de la part de nos lecteurs. Rappelons que ce produit fabriqué avec des algues marines ,des feuilles d'arbre, des balayures, des gommes communes, et une composition chimique qui reste le secret de l'inventeur, peut avoir une grande importance pour les industries du cuir, du linoléum, du caoutchouc. Depuis l'apparition de notre notice, le produit a été soumis à de nombreux essais qui paraissent avoir mis en relief ses qualités. Un architecte-expert bien connu, M. Frank Matcham, l'architecte qui a construit l'Hippodrome et le Coliseum de Londres, et plus de cent théâtres dans les autres villes des Iles Britanniques, a, nous assure-t-on, soumis des échantillons du cuir végétal (du Cam-Veg), à trois épreuves distinctes: 1o Immergé dans de l'acide sulfurique, le cuir est sorti complètement indemne; 2o Soumis à la chaleur intense d'un chalumeau, il n'a ni brûlé, ni émis de fumée; 3o En contact avec une roue de bois tournant à la vitesse de 1,400 révolutions par minute, le cuir ne s'est pas laissé entamer. Il sortit de cette épreuve sans porter trace d'usure. Soumis à l'examen du Physical-and-Chemical Laboratory, le cuir a donné lieu à des expériences non moins concluantes. Un rapport du Dr Howard Adye établit l'homogénéité parfaite du produit; sa conductibilité thermale et électrique est nulle ; nulle aussi son inflammabilité, même sous l'influence d'explosifs ou de composés aussi violents que le naphte, le benzol, l'esprit-de-vin. Enfin, sur la requête de l'inventeur, deux institutions techniques, dont les Westminster-Electrical-Testing-Laboratories, ont étudié le produit, en tant qu'isolateur. Les deux rapports montrent que sa résistance spécifique est énorme (4,900,000 mégohms par centimètre cube), et que sa force diélectrique est très grande. Après immersion dans l'eau, sa résistance isolatrice augmente, dit-on, dans des proportions inouïes (30,000,000 mégomhs par centimètre cube.)

AUTOMNE 1910

Nouveautés en Etoffes à Robes.

Carreautés, Kenilworth, Velvet Robes, Kimona, "La Tosca," Serge Diagonale, Peluchette, Drap Sédan, Popeline rayée, Popeline Barrée, Delainettes, Draps Béatrice, Glissades, Mohair Soie, Mohair Fantaisie, Tapisserie, Coton, Calico, Bengals, Serge Mélangée, Vénitien Fantaisie, Satin de laine, Permo Noir, Flanelle Electorale, Flanelle Opéra, Cretonne, Caracul Noir, Caracul Fantaisie, Cheviot, Cachemire, Ottoman, Albatros, Sateen, Crêpillé, Tweeds, etc., Imitation Loutre,
" Ours,
" Castor,
" Creamer,
" Mouton,
Serges et Vicuna
SPHINX
Etc.,
Etc.,
Etc.

GARNEAU, Limitée, QUEBEC.

SALLES D'ECHANTILLONS:

MONTREAL,
242 rue St-Jacques, Chambre 2.

OTTAWA,
111 rue Sparks, Chambre 11.

Tapis,
Carpettes,
Carrés,
Prélarts,
Linoleums,
Toiles Cirées,
Camisoles et Caleçons,
Couvertes Grises, Blanches, et Couvertes pour Berceaux.

Sous-Vêtements pour Dames,
Sous-Vêtements pour Enfants,
Lingerie, — Mercerie, — Elastic,
Collets en toile pour hommes, ligne

"EMERALD"

Toutes Nouveautés en Collets pour Dames, Ceintures, Jabots, Garnitures pour Robes et Manteaux.

Grande variété de Rideaux, Stores, etc., etc.

Spécial: COAT-SWEATERS pour Dames.

Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec leurs échantillons des dernières importations. Vous êtes priés de ne pas placer vos commandes avant de les voir.

VESTON SAC A LONGS REVERS

L'étoffe du veston sac à longs revers représenté par notre gravure est un cheviot de fantaisie.

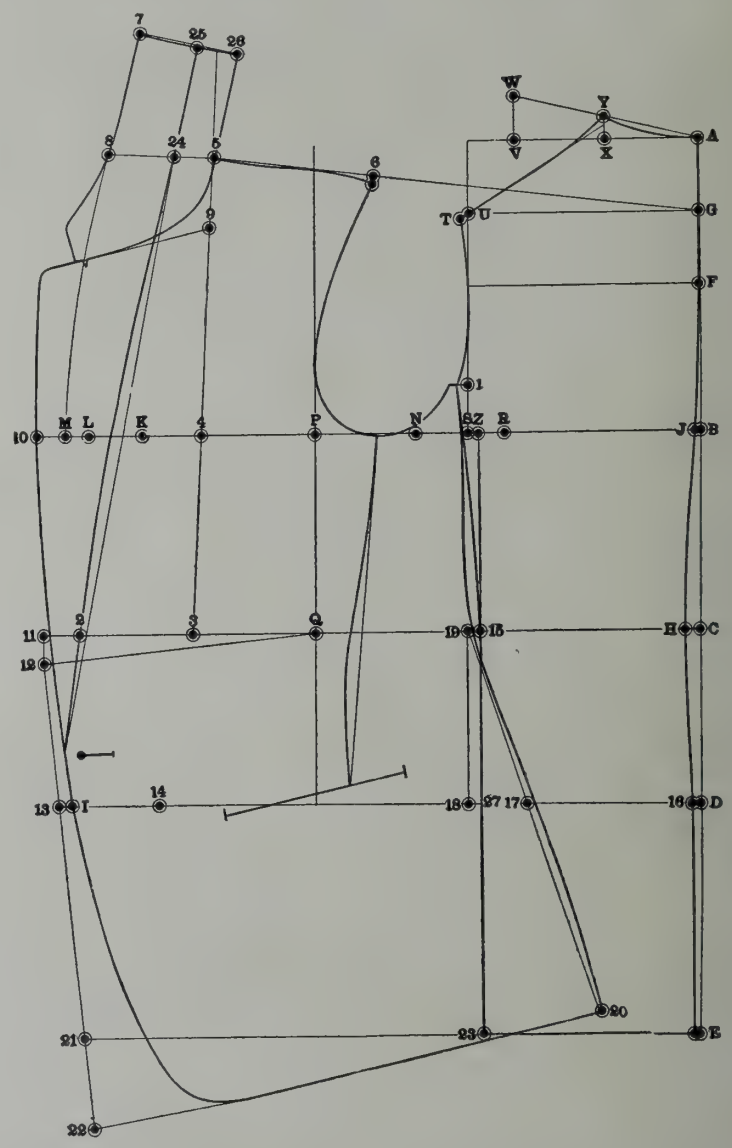
Sa longueur pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 30½ pouces. Le veston est ample sur la poitrine et dessine modérément la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers sont faits pour rouler librement et mesurent 1 1-2 pouce à l'entaille. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 1-2 pouce en arrière Les poches inférieures sont rapportées et couvertes de pattes avec boutons et boutonnières. La poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les bords ont une double piqûre à 1-4 pouce; les coutures sont rabattues et piquées. Les manches sont finies par une manchette retournée et un bouton.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas. Il mesure 19 1-2 pouces au genou et 16 1-2 pouces en bas; il a un rempli de 2 pouces.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9 pces
Longueur à la taille	16½ "
Longueur totale	30 "
Première mesure d'épaule . . .	12 "
Deuxième mesure d'épaules . .	17 "
Mesure d'omoplate	12½ "
Mesure de poitrine	36 "
Taille	32 "
Hanches	38 "

Au point A, menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce.
De A à C, 16 1-2 pouces.
De C à D, 6 pouces.
De A à E, 30 pouces.
Le point F est à mi-distance entre A et B.
Le point G est à mi-distance entre A et F.
Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne AE.
De C à H, 3-4 pouce.
Tirez la ligne FH et abaissez la perpendiculaire
De J à K, moitié de la mesure de poitrine.
De K à L, 1 3-4 pouce.
De L à M, 3-4 pouce.
Le point N est à mi-distance entre J et K.
De N à P, 3 1-2 pouces
Abaissez la perpendiculaire PQ.
Appliquez la mesure d'omoplate, 12 1-2 pouces, de J à P et élevez la perpendiculaire.
Le point R est à mi-distance entre J et P.
De R à S, 1 1-4 pouce.
Elevez la perpendiculaire SU.
De S à 1, 1-12 de la mesure de poitrine.
De S à Z, 1-2 pouce
Au point Z, abaissez la perpendiculaire.
De A à V, 6 1-2 pouces.
De V à W, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne AW.
De A à X, 1-6 de la mesure de poitrine.
Elevez la perpendiculaire XY et formez le dos, tel qu'indiqué.
De Q à 2, moitié de la mesure de taille
Le point 3 est à mi-distance entre Q et 2
Le point 4 est à mi-distance entre P et L.
Tirez la ligne 3-4-5.
De A à Y et de P à 5, première mesure d'épaule plus 3 4 pouce.
De 2 à 11, même distance.
De 11 à 12, 1 pouce.
Placez l'équerre suivant les points Q et 12 et abaissez la perpendiculaire.
De 13 à I, 3-4 pouce.
Formez le bord du devant.
De 13 à 14, 3 1-2 pouces.
De 27 à 16 et de 14 à 17, mesure du siège
De 17 à 18, 2 pouces.
Elevez la perpendiculaire 18-19.
Tirez la ligne 19-17-20.
De 19 à 20, même distance que de 15 à 23.



Tirez la ligne 5-G.
De 5 à 6, 3 8 pouce de moins que de Y à T.
Formez l'épaule et l'emmanchure
Au point 5, menez la perpendiculaire à la ligne 3-4
De 5 à 8, 1-6 de la mesure de poitrine.
Tirez une ligne arrondie de 8 à M.
De 8 à l'entaille, 1-6 de la mesure de poitrine, plus 3-4 pouce.
De 9 à 5, 1-8 de la mesure de poitrine.
Formez la gorge.
De M à 10, 1 pouce
Formez la couture de côté, le bas du devant, et finissez.

Collet

De 5 à 24, 1 1-4 pouce.
Tirez une ligne passant par le point 24 pour le pli du collet
De 24 à 25, 1-2 pouce de plus que de A à Y en arrière.
De 25 à 26, 1 1-4 pouce.
De 25 à 7, 1 3-4 pouce.
Formez le collet, tel qu'indiqué.

A Duck. AA Duck.

TISSUS DUPLEX POUR ROBES ET COSTUMES.

Les Marchandises Lavables Idéales pour Costumes d'Eté.

VOTRE MARCHAND DE GROS LES A EN STOCK.

Veillez a en etre bien approvisionné.

VESTON SAC CROISE A DEUX BOUTONS

L'étoffe représentée par notre gravure est un worsted de fantaisie non fini pour le veston et le pantalon; le gilet est en tissu lavable. La longueur du veston, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 31 pouces Le veston est ample sur la poitrine et dessine la taille Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille et 13 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et autant en arrière. Les poches inférieures ont une patte qui peut être rentrée ou sortie. Les bords ont une piqûre double de 1-4 pouce, et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une imitation de manchette et un bouton.

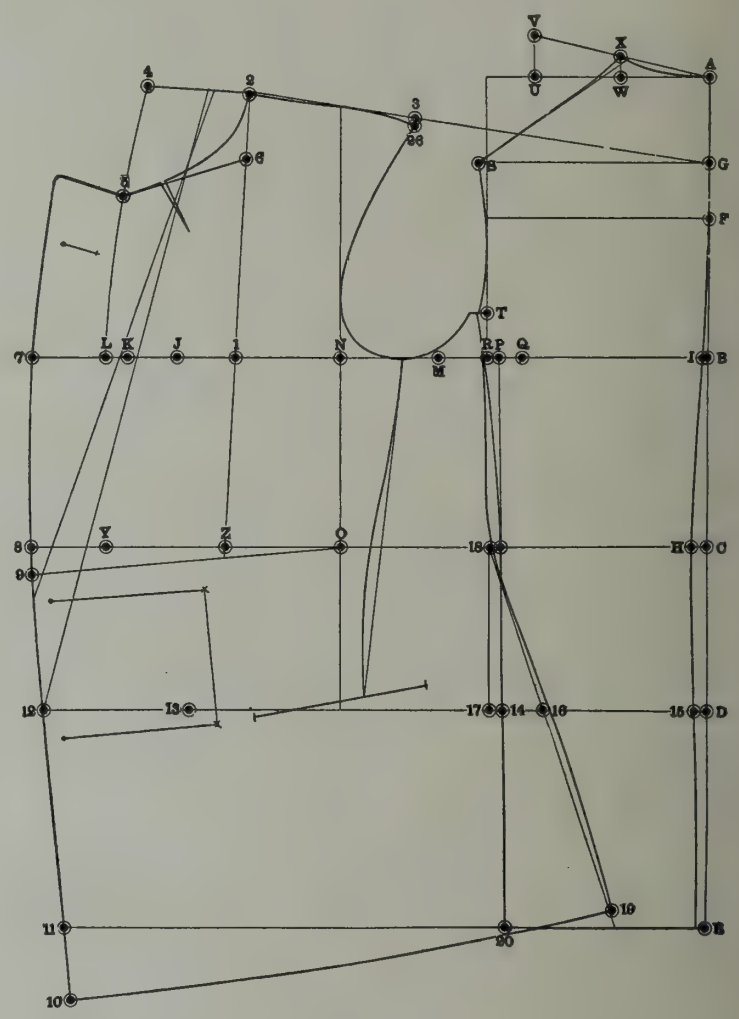
Le gilet est à un seul rang de boutons, sans collet, et mesure 13 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces, longueur totale. Le devant est fermé par cinq boutons; le bas est légèrement incliné et les pointes sont coupées.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas Il mesure 19 1-2 pouces au genou et 16 1-2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅜	pces
Longueur à la taille . . .	17	"
Longueur totale	31	"
Première mesure d'épaule .	12½	"
Deuxième mesure d'épaule .	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Mesure de poitrine	38	"
Mesure de la taille	34	"
Mesure de hanches	40	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce.
De A à C, longueur à la taille
De C à D, 6 pouces.
De A à E, longueur totale.
Le point F est à mi-distance entre A et B.
De F à G, 2 pouces.
Aux points F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne AE.
De C à H, 3-4 pouce.
Tirez la ligne FH et abaissez la perpendiculaire.
De I à J, moitié de la mesure de poitrine.
De J à K, 1 3-4 pouce
De K à L, 3-4 pouce.
Le point M est à mi-distance entre I et J.
De M à N, 3 1-2 pouces.
Au point N, abaissez la perpendiculaire NO.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de I à N et élevez la perpendiculaire.
Le point Q est à mi-distance entre I et N.
De Q à R, 1 1-4 pouce.
De R à T, 1-12 de la mesure de poitrine
De R à P, 1-2 pouce.
Au point P, abaissez la perpendiculaire.
De A à U, 6 1-2 pouces.
De U à V, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne AV.
De A à W, 1-6 de la mesure de poitrine.
Au point W, menez la perpendiculaire WX et formez le dos.
De O à Y, moitié de la taille
Le point Z est à mi-distance entre O et Y.
De 2 à 6, 1-8 de la mesure de poitrine.
Tirez la ligne 6-5 et formez la gorge.
De L à 7, 3 pouces.
De Y à 8, même distance.
De 8 à 9, 1 pouce
Placez l'équerre suivant les points O et 9, abaissez la perpendiculaire et formez le bord du devant.
De 12 à 13, 5 1-2 pouces.
De 14 à 15 et de 13 à 16, mesure des hanches plus 1-2 pouce.
De 16 à 17, 2 pouces.
Au point 17, élevez la perpendiculaire 17-18.
Tirez la ligne 18-16-19 et formez le côté



Le point 1 est à mi-distance entre N et K.
Tirez la ligne Z-1-2.
De A à X et de N à 2, première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne 2 G.
De 2 à 3, 3-8 pouce de moins que de X à S.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
Au point 2, menez la perpendiculaire à la ligne Z1
De 2 à 4, 1-6 de la mesure de poitrine.
Tirez une ligne arrondie de 4 à L.
De 4 à 5, 1-6 de la mesure de poitrine, plus 1-2 pouce.
du devant.
De 18 à 19, même distance que de 18 à 20.
De 11 à 10, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine
Formez le bas du devant et finissez.

On croit maintenant que la durée extraordinaire des bandelettes entourant les anciennes momies égyptiennes est due à ce que le matériel dont ces bandelettes étaient faites était fini au moyen d'une solution contenant de la glu végétale tirée du caroubier, arbre très commun dans le nord de l'Afrique.

Modes d'Eté.

¶ Nous recevons maintenant des consignations importantes de **Modes d'Eté et d'Articles pour Modes.** Ces marchandises comprennent les toutes dernières nouveautés de Paris et de Londres et sont dignes de votre attention. Nous avons un stock assorti de

Rubans de Velours Noirs et de Couleur, Rubans Moirés, Rubans Satin, Tulles, Chiffons, Nets pour Modes, Soieries, Etc.

¶ **Ordres par Lettres.**—Un personnel efficace pour les ordres par lettres est à votre disposition; il peut exécuter vos ordres ouverts ou vous envoyer des échantillons convenant à vos besoins.

Debenhams (Canada) Limited

18 et 20 rue Ste-Hélène, Montréal.

Québec Ottawa

TORONTO

Coin des rues Bay et Wellington.

L'INSTRUCTION COMMERCIALE

Un marchand avait mis son jeune fils au collège et lui avait fait suivre le cours commercial enseigné dans cet établissement. Le cours complété, le jeune homme sortit avec son diplôme. Joie du père, contentement du fils.

Le fils était intelligent, travailleur, attentif; ses professeurs étaient satisfaits de lui; c'était l'un de leurs meilleurs élèves. "Il vous fera honneur un jour", avait dit au père le directeur du collège.

Le père était un de ces braves marchands qui, plus d'une fois, avait regretté son défaut d'instruction. Il avait réussi à s'amasser, grâce à son travail et à son esprit d'ordre et d'économie, assez de biens pour être certain de vivre tranquille, quand l'âge ne lui laisserait plus l'activité voulue pour consacrer aux affaires tout le temps nécessaire.

Son fils étant sorti du collège, il le prit à part et lui dit à peu près ceci:

"J'ai trop remarqué ce qui me manque et ce qui manque à beaucoup de marchands de mon âge, pour avoir voulu te retirer de l'école aussitôt après ta première communion, comme ont été obligés de le faire mes pauvres parents. Tu viens d'être diplômé à la fin de ton cours commercial; tu as une instruction théorique qui m'a toujours manqué et qui m'aurait bien servi dans la pratique des affaires, si j'avais su ce que tu dois savoir aujourd'hui.

"Ne vas pas croire, cependant, que tu saches beaucoup de choses. Mets-toi bien dans la tête, au contraire, que tu as beaucoup plus à apprendre que tu n'as jamais appris et que, toute ta vie, tu devras continuer à apprendre, si tu veux être un commerçant à la hauteur de ton temps."

Le jeune homme s'était imaginé que, son cours commercial terminé, et son diplôme en mains, il n'avait plus qu'à se mettre à côté de son père pour le remplacer bientôt sans avoir beaucoup à apprendre. Mon père, s'était-il dit, n'a jamais su ce qu'est le droit commercial, la comptabilité et tout ce qu'on nous enseigne dans un cours commercial.

Quand je sortirai du collège, papa n'aura rien ou si peu de chose à m'apprendre, qu'il ne me faudra pas grand temps pour me mettre au courant des affaires et diriger son commerce.

Aussi fut-il surpris du petit discours que lui tînt son père et plus surpris encore quand son père ajouta:

"Ici, avec moi, tu apprendrais certainement beaucoup de choses que tu ignores; mais, ailleurs, tu pourras également apprendre ces choses et beaucoup d'autres que j'ignore moi-même et qu'il faut absolument que tu apprennes et que tu saches, si tu veux être un commerçant instruit et réaliser les rêves ambitieux que j'ai caressés pour toi.

"Tu vas passer le temps des vacances auprès de moi, je vais te dégrossir un peu au magasin pendant ce temps-là et, ensuite, tu feras ton apprentissage chez un de mes vieux fournisseurs qui veut bien se charger de ton éducation commerciale."

Le garçon, nous l'avons dit, était intelligent. Au bout de peu de jours il s'aperçut, en effet, qu'il connaissait bien peu de choses en matière commerciale et que, même pour ce qu'il avait appris au collège, il avait besoin d'un peu de pratique pour s'en servir utilement.

Une addition, tout le monde sait faire cela; notre jeune homme aurait rougi, si on lui eût dit qu'il ne pourrait relever un compte sans faire une erreur d'addition. C'est cependant ce qui lui arriva.

Un client vint un jour et demanda son compte qu'il désirait payer.

Fais attention aux additions, dit le père à son fils, gare aux erreurs!

Quatre pages à additionner, ce n'est qu'un jeu pour un employé ayant un peu de pratique dans un bureau, mais pour un jeune homme frais émoulu du collège, c'est un dur et pénible labeur.

Quatre pages, quatre totaux: tous faux. Le jeune homme avait beau faire et refaire ses additions, jamais il n'arrivait au même résultat. Son père était là qui attendait patiemment, regardant du coin de l'oeil son fils rouge et en sueur qui n'osait pas avouer son impuissance.

A la fin vaincu et comprenant que son père devait trouver le temps long, il lui déclara qu'il n'y voyait plus.

"Avec de la pratique cela viendra", dit tranquillement le père. "Mon client ne doit revenir que demain, tu recommenceras demain et demain tu additionneras mieux qu'aujourd'hui". C'était vrai.

"Jean", dit un jour le papa, "tu iras à la station. J'ai reçu la facture de marchandises que j'ai commandées, tu en prendras livraison; assure-toi, avant de les charger sur la voiture, qu'elles sont en bon ordre. Laisse-les à la station, si tu vois que quelque chose cloche.

Jean examine les caisses ; elles n'étaient pas brisées, il les enlève. En chemin, cependant, il lui semble entendre un bruit de verre cassé dans les caisses, je les aurai lancées trop fort sur la voiture et j'aurai cassé quelque chose de trop fragile, se dit-il.

Le père eut à peine besoin de regarder les caisses que déjà il était convaincu qu'elles avaient été ouvertes; il les soupesa et les remua doucement: il y avait du vide et de la casse. Le poids des caisses, vérifié sur la balance, indiquait un manquant d'une cinquantaine de livres de marchandises.

"Vois-tu" mon fils, "il te manque la pratique de ces choses-là; ça viendra avec le temps" et le père expliqua à son fils ce qu'il convenait de faire en pareille occurrence.

L'expérience du jeune homme ne fut pas plus heureuse quand son père lui demanda, à quelque temps de là, de lui établir le prix de revient de marchandises entrées en magasin et le prix auquel il les faudrait vendre pour en tirer un profit de tant pour cent sur le prix de vente.

La pratique manquait au jeune homme.

Mais, grâce au cours commercial qu'il avait suivi, il était suffisamment renseigné pour se corriger assez rapidement de ses erreurs et faire des progrès dans son apprentissage des affaires.

Bref! nous ne parlerons pas ici du nombre de bévues qu'il fit et qu'il nous avoua, nous donnerons ici sa conclusion:

Un jeune homme qui vient de compléter un cours commercial est sûrement moins ignorant que son camarade qui entre dans le commerce sans jamais rien avoir appris théoriquement des affaires. Dans un collège commercial nous apprenons des choses qui nous servent de suite et d'autres qui ne nous serviront guère que plus tard, mais nous avons, sans conteste, une grande avance sur ceux qui,

R. D. FAIRBAIRN CO., LIMITED

MANUFACTURERS

PRES., RHYS. D. FAIRBAIRN. VICE PRES., F. J. KNIGHT. W. C. CLIFF

107 SIMCOE ST. TORONTO, ONT.

entrant en emploi en même temps que nous, n'ont pas suivi de cours. Ces derniers devront apprendre longtemps après nous, et souvent à leurs dépens, ce que nous avons appris au collège sans qu'il nous en coûte autre chose qu'un peu d'attention aux leçons de nos professeurs.

Les cours que nous suivons au collège sont théoriques et quelque peu pratiques aussi; par exemple, nous savons au sortir du collège tenir des livres; nous ne serions pas très embarrassés pour faire des opérations de finance dans une banque, etc., etc.

Ce qui est évident, c'est que nous sommes prévenus au sortir du collège; nous sommes même un peu armés. Notre bagage, à coup sûr, n'est pas bien lourd, mais il est cependant précieux. La preuve qu'il vaut quelque chose, c'est que les maisons de commerce, les banques mêmes, nous ouvrent leurs portes volontiers; avant que nous ayons terminé complètement notre dernière année, nos services sont retenus. Nous sommes placés pour la plupart dès la sortie du collège.

C'est à nous qu'il appartient désormais de devenir des commerçants ou des industriels ou des banquiers pratiques, versés dans la carrière que nous avons embrassée. Le collège nous a mis sur le premier échelon, c'est à nous de gravir l'échelle jusqu'au sommet et à intelligence égale, à travail égal, nous devons arriver avant celui qui n'a pas eu la même instruction que nous.

C'est ce que mon père avait compris. Mais mon père avait sans doute pour mai une ambition que je ne possédais pas. J'ai simplement continué la maison de commerce qu'il avait créée et je n'ai pas à m'en plaindre. La petite ville que j'habite grandit et prospère, mes affaires augmentent. Le modeste capital que m'a laissé mon père en héritage a grossi. Parfois, je me dis que, si j'avais eu l'ambition de quelques-uns de mes condisciples qui se sont établis dans les grandes villes, j'aurais, sans doute, comme certains d'entre eux, semé aux quatre vents les quelques économies que mon père a si péniblement amassées. Ils n'ont pas retenu les leçons du collège où on nous enseignait le bon emploi des capitaux et du crédit; voulant aller trop vite, ils ont culbuté.

Ni l'instruction, ni la théorie, ni la pratique commerciales ne servent de rien, si on met de côté leurs enseignements.

Marchands qui distinez vos enfants à la carrière commerciale, ne négligez rien en vue de leur réussite théoriquement et pratiquement; c'est aux commerçants instruits sachant tirer parti de leur instruction qu'appartient l'avenir dans les diverses entreprises. La lutte devient chaque jour plus âpre et les mieux armés seront les vainqueurs.

HISTOIRE DE L'INDUSTRIE DES TAPIS DANS L'INDE

L'Egypte est considérée comme le pays d'origine de la fabrication des tapis. De là cette industrie s est répandue dans les autres parties de l'Orient. Memphis, Thèbes, Babylone et Ninive étaient les quatre centres principaux de production. La manufacture des tapis fut entreprise plus tard à Alexandrie et d'Alexandrie elle fut importée dans les Indes Occidentales.

La première mention de la manufacture des tapis se trouve dans Ayin Akbari, histoire du règne du Grand Mogol Akbar. En décrivant l'Hindoustan, l'auteur savant des "Institutes" dit: "Ce peuple était connu par son manque d'eau froide, la chaleur intolérable de son climat, la rareté de ses raisins et de ses melons et il n'y avait pas dans ce pays de manufacture de tapis non plus que d'élevage de chameaux." La manufacture des tapis en soie et en laine fut introduite en même temps que celle des soies brochées.

La plupart des bonnes choses de l'Inde sont attribuées au génie du Grand Mogol qui régna dans l'Inde de 1656 à 1695 et le langage de Abul Fazl, un célèbre auteur indien, donne de la couleur à la théorie que la manufacture des tapis du Nord de l'Inde commença avec Akbar. Déjà au temps de Akbar, on fabriquait des tapis à Agra, Fatehpur, Lahore, Allahabad, Jaunpur, Nerwal, Allore ; il est extrêmement improbable que tous ces centres de tissage de tapis aient débuté pendant la durée d'un seul règne.

Abul Fazl continue en disant: "Il aurait fallu trop de temps pour décrire la beauté et la variété des tapis Jajam, Shatranjis, Baluchis et des tapis de soie qui sont fabriqués dans cet empire.

Les passages cités ci-dessus indiquent de quelle façon cette industrie était très répandue et il est tout probable que des tapis étaient manufacturés avant l'époque d'Akbar.

Il est aussi très intéressant pour les personnes qui s'occupent de l'histoire des tapis de l'Inde de s'informer de ce que cette industrie doit à l'invasion mahométane. Les tapis étaient-ils manufacturés avant la conquête des Mahométans ou bien l'industrie fut-elle le résultat de l'invasion étrangère?

Sir George Birdwood, auteur anglais éminent sur ce sujet, dit que la représentation des tapis, sur les vieux monuments boudhistes de l'Inde est en très petit nombre, bien que dans les sculptures de Barhut et dans les peintures des grottes d'Ajanta, il y ait une preuve indéniable de l'identité absolue des dessins dont ces grottes étaient ornementées avec ceux qui sont encore en usage dans la caste des tisseurs de tapis de l'Inde. Dans le Nord de l'Inde, la population était mahométane jusqu'à une époque très récente. A Madras également, les tisseurs de tapis sont des mahométans. Peu à peu, ils se formèrent en une caste d'artisans et se dénommèrent "kalinbafs", c'est-à-dire tisseurs de tapis. Le fait que le tissage des tapis était fait exclusivement par des mahométans pourraient conduire à la conclusion que ce tissage était un art étranger. Cependant, les tisseurs de tapis sont indubitablement, dans de nombreux cas, des Hindous qui se sont convertis et il n'est pas certain qu'on puisse retracer leur origine jusqu'aux envahisseurs Mongols ou païens.

Cela explique probablement la place inférieure que le tisseur occupait dans la hiérarchie sociale des mahométans de l'Inde. La restriction de l'industrie à une classe particulière de mahométans ne prouve pas grand'chose. Elle peut indiquer que les premiers tisseurs hindous se sont convertis au mahométisme ou elle peut signifier qu'avec la nouvelle

Trois Articles Leaders

choisis dans notre immense assortiment d'Articles de Cou pour Dames. ::: 200 autres genres. ::: ::: ::: :::

Nous sommes aussi des spécialistes en Nouveautés, Tissus pour Voilettes, Dentelles et Garnitures pour Robes.

SANDERSONS Limited

66-68, rue Wellington Ouest,

TORONTO, Canada.

croyance, une nouvelle industrie fut introduite dans l'Inde.

On dit en outre que les dessins des tapis du Nord de l'Inde sont des dessins persans. Il est concevable que quelques auteurs futurs puissent prétendre que le tissage des tapis fut introduit d'Europe dans ce pays, parce que beaucoup des dessins des tapis indiens modernes n'ont absolument rien d'oriental. Les dessins se transportent d'un pays à l'autre. Les relations commerciales, les grands pèlerinages religieux d'Orient et dans de nombreux cas, l'antiquité du dessin, font qu'il est difficile d'assigner une origine à un certain dessin. La prévalence de certains dessins dépend à un haut degré du goût, et ce goût est même affecté par les conditions politiques et sociales des communautés. La prévalence des dessins persans dans les anciens tapis de l'Inde, bien qu'elle montre l'influence prédominante exercée par les concurrents mahométans, ne peut plus être considérée comme fixant l'origine de l'industrie.

L'évidence de la terminologie a une valeur similaire. Beaucoup des termes techniques employés dans l'industrie moderne des tapis sont indubitablement des termes persans, de même que la forme du métier et des outils employés dans le tissage. Mais le langage est souvent un guide trompeur. D'anciennes choses apparaissent sous de nouveaux noms et les désignations étrangères n'impliquent pas toujours une origine étrangère. Il est clair, d'après la remarque précédente, qu'il est excessivement difficile de faire une déclaration positive quant à l'origine du tissage des tapis dans l'Inde. Mais il ne peut y avoir aucun doute que les Mongols donnèrent un grand encouragement à cette industrie. Elle se développa sous le patronage royal. Les endroits où les tapis étaient manufacturés au temps de Akbar et qui sont mentionnés par Abul Fazl étaient presque tous ou les sièges du gouvernement comme Agra, Lahore et Allahabad, ou les capitales de vieux royaumes comme Jaunpur. Des ateliers royaux furent aussi établis. La splendeur de la cour mongolienne et l'intérêt personnel déployé par l'empereur attirèrent des ouvriers de toutes les parties de l'empire. Le travail était fait dans les conditions les plus favorables. Il n'y avait là rien de la hâte des temps modernes. Le travail dans la manufacture donnait des loisirs et de la distinction aux ouvriers. Bien plus, une demande constante existait pour des tapis dispendieux. Les nobles de la cour luttaient entre eux pour étaler leurs richesses. Pendant les fêtes publiques et une fois chaque année, quand le Grand Mogol était pesé, de riches tapis étaient donnés comme cadeaux. Les tapis servaient également comme couvertures de tentes, comme dais et comme dons aux mosquées. Ils formaient presqu'entièrement l'ameublement d'une chambre. Que ce fût pour un banquet, une solennité d'état, une assemblée religieuse, le tapis était indispensable. Le travail du métier n'était pas ruiné par de faux principes d'économie. On employait les matières les plus coûteuses, les dessins étaient travaillés avec soin, les teintures choisies convenablement, et la patience et l'habileté de l'ouvrier convenablement récompensées. Le résultat en est décrit par Abul Fazl avec la légère exagération d'un courtisan : "Sa Majesté a donné un tel encouragement à cette manufacture qu'on ne pense plus du tout aux tapis de Perse et de Tartarie. Des tisseurs de tapis sont établis en grand nombre ici et retirent un immense profit de leur labeur. Le témoignage de Abul Fazl est corroboré par un écrivain plus récent. Tavernier, voyageur et commerçant français de la première année du dix-septième siècle dit : "Le travail d'un tapis de l'Inde est admirable."

Ce fut durant le règne du Grand Mogol que la manufacture des tapis atteignit son plus haut point de perfection. Il était inévitable qu'à mesure que cet empire entrait dans la décadence, les anciens centres de manufacture devaient commencer à montrer des signes de déclin et disparaître bientôt. Allahabad, Jaunpur, Lahore, Agra perdirent leur importance comme centres de la manufacture des tapis. D'autre part, Mirzapur commença à croître en importance et, durant le dix-neuvième siècle, son développement fut extraordinairement rapide. Ce développement fut dû à sa position géographique et à l'esprit moderne d'entreprise commerciale et non pas au patronage de quelque cour puissante. De Mirzapur, l'industrie se répandit à Benarès, Jhansi, Cawnpore, Amroha et revint à son berceau d'origine, Agra . Longtemps avant la révolte indienne, les tapis de Jhansi étaient connus pour leur excellence, mais avec l'ouverture du chemin de fer Indian Midland, l'industrie déclina énormément. Nirzapur et Agra sont en ce moment les deux sièges importants de la manufacture des tapis à poil de laine et cette industrie dépend principalement pour son existence, de la demande de l'Europe et de l'Amérique.—(The Buyers' Magazine).

Un client à qui l'on a réussi à écouler plus de marchandises qu'il n'en avait réellement besoin, lorsqu'il n'est plus sous l'influence du vendeur, n'est pas long à se reprendre, et sa mauvaise humeur le pousse à se fournir à l'avenir chez votre concurrent. Il vaut mieux vendre trop peu que trop à un client; dans le premier cas, il y a beaucoup de chances pour qu'il revienne; dans le second cas, il y a plus de chances encore pour qu'il ne revienne pas.

NOUVEAU SUCCEDANÉ DU COTON

La ville de Chemnitz, le plus grand centre manufacturier de la Saxe et l'une des plus grandes villes manufacturières de l'Allemagne, vient de voir naître une invention qui apportera sans doute un changement considérable au prix du coton.

Depuis longtemps, on s'occupe beaucoup en Allemagne de découvrir des plantes fibreuses pouvant remplacer le coton, et on a pris un grand intérêt à des expériences plus ou moins heureuses. Des essais faits avec de la ramie et de la "caravonica" ont assez bien réussi, mais n'ont pas obtenu la récompense qui leur était due ni attiré toute l'attention accordée aux expériences faites avec la fibre de l'arbre à kapok, qui croît en Amérique, en Asie et en Afrique. Le fruit de cet arbre contient une graine qui, comme celle du cotonnier, est enveloppée de poils soyeux.

Ces poils sont, toutefois, si courts qu'ils étaient jusqu'alors sans usage pour les filateurs de coton; on les employait principalement dans l'ameublement et la fabrication des matelas.

La plupart des arbres à kapok croissent à l'état sauvage et ce n'est que récemment que quelques Européens se sont mis à les cultiver systématiquement dans la Nouvelle Guinée et dans l'Afrique Orientale. Des mesures sont également prises pour cultiver ces arbres dans les protectorats allemands.

La nouvelle industrie sera grandement favorisée par le procédé découvert dans une grande filature d'Allemagne, procédé par lequel il est maintenant possible de filer facilement la fibre de kapok. En toute vérité, la véritable fibre de l'arbre à kapok n'a pas encore été traitée ; le nouveau procédé n'a été appliqué qu'à la fibre du "Calotropis Procera", plante qui croît à l'état sauvage dans l'Afrique Orientale; toutefois cette fibre a les mêmes qualités que la fibre kapok. Si donc l'une peut être filée, l'autre peut l'être aussi. Grâce à un procédé dû au professeur Goldberg, de Chemnitz, la fibre friable et fragile de l'arbre à kapok est traitée de manière à pouvoir la filer facilement ,et on en fait un fil de grosseur allant jusqu'au No 12. Ce fil est de belle qualité, souple, soyeux et tenace. Le procédé en question ne nécessite pas l'emploi d'une machinerie nouvelle; il est basé entièrement sur un système nouveau et quelque peu compliqué de préparation préliminaire et de filature.

Dans les colonies africaines de l'Allemagne, on cultive maintenant toutes sortes de plantes à fibre et les nouvelles plantations d'agaves dans les possessions allemandes de l'Afrique Orientale ont pris un tel développement depuis quelques années, que la production annuelle dépassera 10,000 tonnes et que l'Allema-

Doublez-vous vos ventes de Bas?

La **Garantie** de **deux Paires Gratuites** de Bas Pen-Angle stimule merveilleusement les ventes de bas. Elle rend les clients anxieux de faire des achats. Elle donne de l'activité au comptoir de la bonneterie.

Bas Pen-Angle

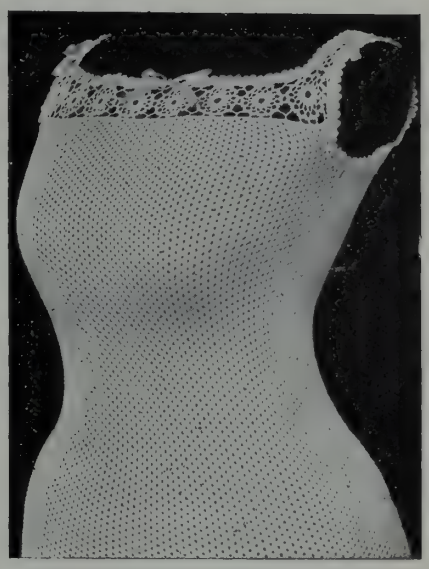
Procurez-vous des renseignements complets au sujet des Bas Pen-Angle et de la *Garantie des Deux Paires Gratuites.* Plus tôt vous vous mettrez en relations avec nous, plus vite vous doublerez vos ventes de bas. Envoyez-nous une carte par le prochain courrier.

PENMANS, LIMITED

PARIS, - - - - - - CANADA

Sous-Vêtements

OXFORD



ILS VEULENT DIRE

SATISFACTION.

Les ORDRES DE RENOUVELLEMENT arrivent de toutes les parties du Dominion, parce que le public est enchanté de l'ajustage, du style, de la beauté, de l'élégance et de la douceur des

Sous-Vêtements Elastiques genre "Birdseye"

"ILET"

Ne laissez pas trop baisser vos stocks dans cette ligne favorite; elle force littéralement la clientèle à faire des achats.

Nous manufacturons aussi les

Sous-Vêtements à Cotes en Fine Mousseline Suisse

"OXFORD",

ligne facile à vendre à de bons prix.

The Oxford Knitting Co., Limited.

WOODSTOCK, - ONTARIO.

gne pourra subvenir à ses propres besoins.

Togo semble convenir hautement à la culture de l'agave, et on y fait des plantations d'essai. On cultive aussi le kapok dans les possessions allemandes de l'Afrique Orientale, et les exportations de la fibre de cet arbre à destination de l'Allemagne augmentent constamment. Jusqu'ici on a porté peu d'attention aux fibres du cocotier et des nombreux palmiers croissant dans les protectorats, fibres que l'on a laissé perdre. En vue de devenir indépendante des pays étrangers qui produisent des fibres, l'Allemagne va s'occuper de voir ce qu'on peut faire avec le produit de ses colonies.

POUR LES COMMIS DE MAGASIN

Pourquoi ne faites-vous pas de progrès? Pourquoi vos supérieurs ne font-ils pas un bon accueil à vos suggestions et ne leur accordent ils pas la considération que vous pensez qu'elles méritent?

Si vous n'avancez pas et si vos suggestions ne sont pas prises en considérations, vous pouvez être certain qu'il y a un motif à cela, et vous pouvez en chercher la raison en vous-même.

Il n'est pas rare de rencontrer des personnes qui remplissent parfaitement des positions inférieures, qui, si on les consulte sur des question importantes, sont immédiatement inaptes à remplir leurs devoirs ordinaires et qui, au lieu de gagner le salaire qui leur est payé, ne pensent qu'à l'importance des choses qu'elles pourraient faire si on leur en donnait l'occasion et à l'ingratitude de leur patron vis à-vis des conseils précieux qu'elles lui donnent.

Il n'est pas rare que ces personnes expriment l'opinion qu'il est inutile qu'elles fassent des efforts dans l'intérêt de leur patron, car ces efforts dépassant ceux qui sont absolument nécessaires pour conserver leur situation, ne sont ni appréciés ni récompensés pécuniairement.

Ces employés n'avanceront jamais et on ne leur demandera jamais un avis.

L'homme qui veut réussir doit toujours considérer les devoirs de sa position comme ayant la plus haute importance et trouver le temps de se rendre utile d'autre manière. Si sa valeur ou ses aptitudes ne sont pas immédiatement remarquées ou appréciées, il continuera à faire des efforts jusqu'à ce qu'elles le soient.

Savez-vous si vos supérieurs ne vous mettent pas à l'épreuve pour juger si vous êtes ou non l'employé qui leur convient? Parce que vous avez pris une bonne idée dans une place où vous avez travaillé précédemment ou que vous avez lu ou entendu dire quelque chose qui pourrait être utile à quelqu'un d'autre, pensez-vous que votre salaire va être augmenté pour 365 jours, alors que vous pouvez ne plus avoir une autre idée de quelque valeur?

Si c'est là ce que vous pensez, vous êtes le seul à le penser. Ce que toute maison de commerce demande, ce sont des employés qui ne fassent pas de bluff, mais vendent des marchandises, chaque jour de l'année. Le patron écoute des employés de ce genre.

LA SOIE CHINOISE DE VER A SOIE SAUVAGE

M. Francis Marre donne, dans Cosmos, des détails intéressants sur l'industrie de la soie sauvage en Chine. Une certaine quantité de cette soie, connue sous le nom de "Water eel", est exportée chaque année en France pour y être travaillée dans les manufactures de Lyon et d'Avignon; mais la plus grande partie est expédiée en Amérique, où on en fait un tissu appelé "radjah".

Depuis quelques années, toutefois, une quantité considérable de cette soie est employée à la fabrication des ballons, à laquelle elle convient particulièrement en raison de sa force et de sa résistance.

Cette soie est produite par une variété de ver à soie très commune en Chine, qui se nourrit des feuilles de chêne. La larve se nourrit de feuilles de chêne. La larve bola", chêne nain qui croît en abondance sur les hauteurs de Ho-Nan, Suchwan et Kweichou. Un climat chaud et humide règne presque toute l'année dans ce district montagneux.

Les cocons du verre à soie du chêne sont traités tout différemment de ceux du vers à soie domestique, qui se nourrit de feuilles de mûrier. On les suspend en longues guirlandes à l'abri du soleil, généralement dans des étables afin de les maintenir à une température chaude et constante. Ils restent ainsi jusqu'à la Fête du Printemps (à la fin de janvier ou au commencement de février); on les suspend alors dans une grande salle, dont toutes les portes et fenêtres sont soigneusement fermées. On pratique une ouverture au milieu du toit pour l'échappement de la fumée d'un poêle placé au milieu de la salle. On maintient le feu constamment allumé pendant vingt jours; au bout de cette période, les papillons énergent des cocons et s'accouplent aussitôt. On sépare alors les mâles des femelles et on place ces dernières dans des paniers en feuilles de palmier, où elles déposent leurs oeufs. Cette opération demande cinq jours environ. Chaque femelle pond une moyenne de soixante oeufs, à peu près dix fois plus gros que les oeufs du ver à soie du mûrier. Après un autre intervalle de quinze à vingt jours, passés dans la salle, qui a été fermée et chauffée comme précédemment, les vers éclosent et sont emportés dans les paniers à l'endroit où ils trouveront leur nourriture. Les paniers sont placés sous les chênes nains, dont les jeunes branches flexibles sont arrangées par les indigènes, de manière que les vers puissent grimper aisément jusqu'aux feuilles.

Le verre se nourrit pendant deux mois; puis il commence à faire son cocon, opération qui demande une semaine. Les cocons sont recueillis vers la fin de mai, c'est-à-dire trois mois et demi à quatre mois après que les vers ont été retirés de la salle chaude.

La soie est dévidée et filée de deux manières. Dans la première, employée pour produire une soie grossière, le fil est filé de vingt cocons. La soie de cette sorte est manufacturée presque entièrement à Suchwan. Dans la seconde méthode, le fil est tiré de huit cocons, et la soie de cette sorte, qui est produite pour la plus grande partie à Kweichou, est en plus grande demande pour l'exportation.

Une livre de cocons produit généralement 240 grammes (8.46 onces) de soie fine. Le prix moyen varie d'une année à l'autre. En 1907, il était de 15 francs le kilogramme ($1.36 la livre); en 1908, il était de 22.60 francs ($2.05 la livre).

La dentelle et la passementerie sont deux soeurs souvent ennemies que la mode accorde cette saison et que nous devons réunir sous la même rubrique. Et cette réunion pour leur bonheur commun, car elles ont le même succès éclatant qu'elles partagent du reste avec les franges de perles, les broderies sur tulle, les tubes en verre mat, les perles de cristal irisé, le jais taillé, les clous de pierreries et toute la série des riens fragiles et scintillants qui garnissent les robes habillées. Les décrire dans leur infinie variété serait impossible et nous devons nous borner ici à souligner leur succès incontestable et les jolis effets qu'ils aident à obtenir.

* * *

On peut imperméabiliser certains tissus en les trempant dans une solution de celluloïd, dans de l'acétone, de l'éther, de l'acétate d'amyle ou dans tout autre dissolvant volatile. L'évaporation laisse le tissu couvert d'une pellicule de celluloïd fermement réunie à la fibre. On peut augmenter l'épaisseur de cette pellicule en répétant l'opération ou en employant une solution plus forte. Les tissus ainsi traités sont absolument imperméables et peuvent être lavés sans absorber l'eau. La toile empesée et soumise à ce procédé peut être lavée au savon et à l'eau sans que l'amidon s'en aille.

* * *

Le plus grand moulin à jute de Sao Paulo, Brésil, a 15,000 broches et 1,500 métiers répartis en deux établissements, propriété de la même firme.

Barker & Moody, Limited.
LEEDS, ANGLETERRE.

Gilets Paddock

Genre Tailleur, toute grandeur, tout style, toute qualité, tout prix. . . . . .

Nouveautés Anglaises dernier genre en Gilets de Fantaisie pour le Printemps. .

AGENTS:

Geo. Giroux & Co.
207 rue St. Jacques,
MONTREAL.

Essayez notre NOUVEAU
GANT
sans
COUTURE
pour la
PERFECTION
dans
LE STYLE, L'AJUSTAGE
LA DURABILITÉ.

Nous enverrons avec plaisir des Echantillons sur demande
PEWNY & CARRET, Gantiers Specialistes,
GRENOBLE.

Greenshields Limited
Seuls Agents au Canada
MONTREAL

"COIFFURA" TIDY-WEAR
PATENTED REGISTERED
FRINGE NETS

LES SEULS s'ajustant parfaitement, en réels cheveux humains. FILETS

NOTE THE TIGHT HAIR

Les seuls filets invisibles tenant bien les cheveux en conservant les effets gracieux de la coiffure, la douceur et la régularité des traits.
Exigez les filets "Tidy-Wear" avec les *cheveux tendus* au bas du filet.

5 Tailles	R20	R22	R23	R24	R26	10 N ances
	Moyen	Grand	Extra Grand	Couvre-tête	Fine Maille	

ROSENWALD FRERES, Fabricants
LONDRES, PARIS, VIENNE
SPÉCIALITÉ: Filets Cheveux, Crépons divers, Rouleaux, etc.
Seuls représentants au Canada: DIECKERHOFF, RAFFLOER & CIE, Ltd.
Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto.
525 rue St-Paul Montréal.

TRADE MARK REGISTERED
TIGER BRAND.

MARQUE TIGER.

SI vous désirez consciencieusemet donner a votre clientele la meilleure valeur en Sous-Vetements qui soit sur le marché, —vous ne pouvez rien préférer aux sous-vetements de la Marque Tiger. Ils procurent le maximum de confort, d'ajustage et de durée. Leur durabilité défie toute comparaison.

GALT KNITTING CO.,
LIMITED
GALT, - ONT.

HISTOIRE DE LA CHAISE

Presque tout ce que nous savons des meubles des Anciens nous est donné par des bas-reliefs, des peintures murales et quelques anciens écrits.

Nous avons des peintures représentant des trônes égyptiens, des sièges majestueux, à l'aspect confortable, enrichis de mosaïque et d'incrustations et d'autres ressemblant à la chaise de cuisine ordinaire. Au musée du Louvre il y a une chaise en bois franc incrustée d'ivoire, datant de deux mille ans avant l'ère chrétienne. On possède aussi des dessins représentant de curieux fauteuils assyriens, de Persepolis, richement sculptés et ornés de têtes de licornes; des chaises grecques éclipsant aussi en légèreté tout ce qui a été fait depuis; des chaises romaines dont les bras vont jusqu'à la moitié de la longueur des côtés. Il est probable que c'est en Chine que l'on trouve les modèles de chaises les plus antiques, car les Chinois n'ont apporté que récemment des améliorations à leurs meubles, depuis des milliers d'années.

Si nous remontons à la chute de l'empire romain, nous constatons que le siège de la forme la plus ordinaire était ce que nous appelons un coffre. On s'en servait pour le couchage, la table et pour s'asseoir.

Le banc est probablement dérivé du coffre. Il fut d'abord fait grossièrement d'une planche et de montants verticaux; mais plus tard, on apporta plus de soin à sa fabrication. Les gens de rang inférieur employaient un banc court plus bas que le banc long et dont la forme était carrée ou triangulaire. Les gens de la classe aisée firent couvrir plus tard leurs bancs d'étoffe ou de coussins. Des centaines d'années encore plus tard, ce petit banc ou tabouret représentant l'infériorité, mais inddiquant certaines relations avec la royauté pour les personnes qui approchaient le roi. Nous voulons parler de l'époque de Louis XIV. On lit en effet dans l'histoire: "La possession d'un tabouret était considérée comme le droit de certaines personnes de s'y asseoir en présence de la reine. Ce tabouret fut, à l'origine, accordé aux princesses et aux duchesses; mais dans la suite, on en permit l'usage à toutes les dames occupant un premier rang dans la suite de la reine et dont les maris avaient droit à un siège dans l'appartement du roi. A partir du règne de François II, les cardinaux, les veuves d'ambassadeurs, les duchesses, les femmes de grands d'Espagne, les femmes des chancelliers et celles des gardiens des sceaux eurent la permission d'occuper ces tabourets."

Mais le tabouret conférait moins d'honneur que le siège pliant et encore moins que la chaise.

Un autre siège conférant une dignité réelle était la chaise curule des Romains, conservée par l'Eglise et introduite dans les familles. Elle différait du banc en ce que les sièges étaient séparés par des bras La facture de la "forme" était de la plus haute catégorie. Cette forme très pesante était faite pour rester stationnaire. On ne pouvait imaginer un siège plus imposant avec son dossier et ses stalles recouverts de cuir repoussé tombant jusqu'à terre, devant un rideau frangé d'or, ses pieds et ses bras ornés de belles sculptures et le reste de son cadre visible incrusté de bronze. d'argent, d'ébène et d'ivoire. Vers le douzième siècle, les dossiers des formes devinrent plus élevés et on leur y ajouta un dais en bois sculpté.

Vers le dixième siècle, le banc simple était muni d'un dossier et de bras. Sa boiserie était d'un ordre plus relevé et souvent des coussins en étoffe piquée y étaient jetés. Au douzième siècle, les dossiers des bancs étaient plus hauts avec un dais sculpté les surplombant comme pour les formes. Les sièges formaient coffres. Ils étaient garnis de coussins mobiles faits d'étoffes dispendieuses; ces coussins avaient une forme destinée à donner plus de confort. A l'endroit exact où le dais se réunissait au dossier était une rangée de petits crochets d'où pendait un magnifique dessin, souvent en cuir doré, destiné à cacher le dossier parfaitement uni. Ainsi nous voyons le banc devenir une splendide pièce d'ameublement, convenant parfaitement aux chambres et aux halls élevés de cette époque.

Tandis que les formes, les couches de repos, les boîtes et les banc sétaient des sièges de société, le fauteuil, à l'origine, était un siège d'état. Sans doute il dériva des premiers trônes égyptiens et, depuis cette époque jusqu'à nos jours, il a signifié jusqu'à un certain degré les droits souverains de l'individu. Les premiers fauteuils du Moyen-Age étaient assez primitifs. Parfois les pieds du tabouret dépassaient quelque peu le siège —cela donna naissance au dossier. Au lieu du siège simple en bois, on voit aussi un lacis grossier de courroies en cuir sur lequel était posé un coussin. Peu à peu le dossier du fauteuil devint plus long et on y ajouta des bras de pleine longueur qui encerclaient le corps partiellement. Puis le bois tourné est employé et avec lui on produit de plus beaux effets. Ceci avait lieu vers le douzième siècle.

Au siècle suivant, les formes et les styles des sièges devinrent absolument étrangers. La propagation de l'instruction avait fait connaître aux peuples d'Europe les styles indiens, persans et égyptiens, et on vit alors toutes sortes de monstruosités polygonales encerclant le corps comme une cellule, laissant seulement assez de place pour projeter les pieds en avant, mais plus qu'il n'en fallait entre les bras pour les vêtements volumineux de l'époque.

Le changement dans la mode des vêtements causa plus que toute autre chose un changement dans les styles des meubles. A cette époque, la mode rejeta les étoffes molles, volumineuses et collant au corps et leur substitua de lourds brocarts, velours, etc. Cela nécessita l'usa-

A. O. MORIN & CIE
Importateurs en Gros
de Nouveautés : : :
8 RUE STE-HELENE - MONTREAL

Bas et Chaussettes Importés ainsi que de Notre Propre Fabrication. Spécialité de Broderies et Dentelles de toutes provenances.

Nous recevons constamment de nouveaux dessins et nous sommes, parconséquent, en mesure d'offrir les dernières créations.

VOYEZ LES ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:
"NORTH STAR" "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.
JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.

Révillon Frères, Limitée

Exportateurs et Importateurs de

Nouveautés en Général

79, rue de Rivoli, - Paris.

Entrepôt Canadien :

134 et 136, rue McGill, - Montréal

Nous prenons maintenant des ordres pour livraison en Automne 1910.

Nous sollicitons respectueusement un examen de nos nouveaux échantillons.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Sous-Vêtements Marque Health

Nos vendeurs offrent maintenant des échantillons de Sous - Vêtements Marque Health pour l'Automne 1910. Nous garantissons que les grandeurs sont correctes dans chaque numéro.

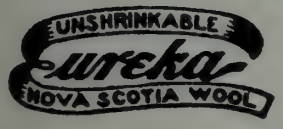
Vos Ordres seront Exécutés Promptement

NOUS DESIRONS VOTRE ORDRE POUR LES LIGNES "EUREKA" POUR 1910.

Nos voyagerrs sont en route pour offrir et vendre les lignes "Eureka" pour 1910.

Si vous avez tenu les lignes "Eureka" pendant la dernière saison, vous les tiendrez encore en 1910.

Si vous avez vu les lignes "Eureka" sans les acheter, la saison dernière, parce que vous aviez tout ce qu'il vous fallait, vous les mettrez certainement en stock en 1910.



Les lignes "Eureka" pour 1910 sont plus complètes et meilleures que jamais. En plus des lignes ordinaires de forte pesanteur, à prix moyen, pour hommes, il y a les articles suivants :

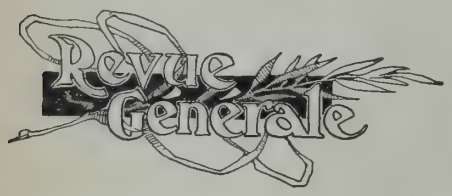
Sous-Vêtements de pesanteur moyenne, irrétrécissables, pour hommes et femmes, pour l'automne et le printemps.
Une ligne de sous-vetements de forte pesanteur, pour garcons
Sweaters pour hommes, femmes, jeunes filles et garcons.
Couvertures, Fil et Stockinette.

Les voyageurs de Nova Scotia Knitting Mills iront voir les commerçants dans toutes les parties du Canada. Si votre nom n'est pas sur notre liste, écrivez-nous un mot.

NOVA SCOTIA KNITTING MILLS
Limited.
Eureka, N. E.

ge de fauteuils plus larges, ouverts, ayant de larges sièges. De là vient notre bergère. Au quatorzième siècle, les styles changent encore; les sièges lourds, fortement sculptés, presque fixes, sont en évidence Au siècle suivant des sièges aussi lourds, mais drapés du haut en bas de drap lourd au lieu d'être sculptés, devinrent à la mode. Cette draperie couvrait les côtés et le dossier en produisant un très bel effet; elle s'étendait à quelque distance sous les pieds de la personne assise.

Au siècle suivant encore, cette incommodité disparaît, ce changement étant demandé par les chambres plus petites. La voie était ouverte aux sièges modernes.



La mode tend à revenir aux manches plus courtes; il est donc probable que les gants longs seront de nouveau à la mode, cette année.

La mode est également aux collets bas; mais ceux ci ne le seront pas autant qu'aux Etats-Unis où on demande des collets très bas.

Les costumes en toile se vendent bien.

Les genres russes sont l'objet d'une très forte demande

Les chaussettes pour hommes se font maintenant d'une seule couleur.

Personnel

—M. R. A. Brock s'est absenté de la ville pendant quelques jours, la semaine dernière. Il est maintenant à ses affaires à Montréal.

Une conférence internationale est proposée pour la conservation du phoque à fourrure et de tous les mammifères aquatiques, comprenant les baleines, les morses, les lions marins et les éléphants de mer. Quelques-unes de ces espèces sont maintenant presque éteintes, et le gouvernement des Etats-Unis trouve qu'il est temps de formuler une loi internationale pour leur préservation. Les Japonais semblent être les principaux coupables de cette quasi-disparition, car ils se sont aventurés même à l'intérieur de la limite de trois milles dans leur oeuvre de destruction.

LA FEMME COMMERCANTE

L'histoire ancienne rapporte qu'un jour, Socrate, l'illustre philosophe dont la Grèce révérait la sagesse, causait avec un ami devant la sortie de sa maison, de cette maison qu'on lui reprochait d'avoir faite trop petite, mais qu'il désespérait cependant de voir pleine de véritables amis.

Tout à coup, raconte le chroniqueur, d'après ce que nous lisons dans le journal "l'Epicier", de Paris, on entendit à travers la porte un bruit effroyable, comme celui de charettes cahotantes et d'essieux grinçants, accompagné d'imprécations et de cris aigus. Et comme l'ami, inquiet, l'interrogeait du regard, le sage Socrate de répondre: "Eh! ce n'est rien, c'est ma femme qui se dispute avec sa servante."

L'épouse de Socrate, qui répondait au nom harmonieux de Xanthippe, était douée, sans doute, d'un caractère acariâtre qui devait contraster avec la placidité du philosophe et le lecteur irrévérencieux induira peut-être de cette incompatibilité d'humeur le courage stoïque et souriant que montra Socrate en buvant la ciguë qui le délivrait en même temps de la vie et... de sa femme.

A Dieu ne plaise que je veuille établir un rapprochement entre la femme de l'antiquité et celle de nos jours. Je me contenterai de faire observer, pour rester dans mon sujet, que la femme qui, à titre quelconque, s'adonne au commerce, acquiert rapidement, si elle ne les possède déjà, les qualités d'amabilité, d'affabilité, de prévenances, qui font le charme de la vie.

En effet, s'il est permis au commerçant, au marchand d'avoir parfois l'air renfrogné ou peu prévenant, si l'on supporte chez l'employé-homme des inégalités d'humeur ou un visage maussade, il n'en est pas de même pour la femme commerçante ou employée. Chez elle, l'air gracieux, aimable, est de rigueur. Elle doit se montrer, en toutes circonstances et quels que soient les manies et les travers des clients qu'elle est appelée à servir, toujours affable, toujours égale, jamais énervée ou agacée.

Parcourez les grands et les petits magasins, vous ne voyez partout, dans les rayons attribués aux employées femmes, que des sourires gracieux, une attention aimable à vous bien servir, une politesse exquise envers la clientèle souvent exigeante et désagréable.

Cette contention d'esprit, cette application à réfréner les mouvements d'impatience qui s'emparent souvent des plus calmes en présence de gens insupportables, cette égalité obligatoire d'humeur, cet ensemble de qualités nécessaire influent sûrement à la longue sur le caractère et concourent à l'améliorer, à le rapprocher le plus possible de la perfection

Ce ne sont pas seulement ces qualités —que l'on pourrait qualifier d'extérieures—qui distinguent les femmes commerçantes Chez celles que des circonstances diverses ont amené à prendre la direction d'affaires commerciales et industrielles, on constate souvent une largeur de vues, un don d'intuition, un sens très développé des affaires.

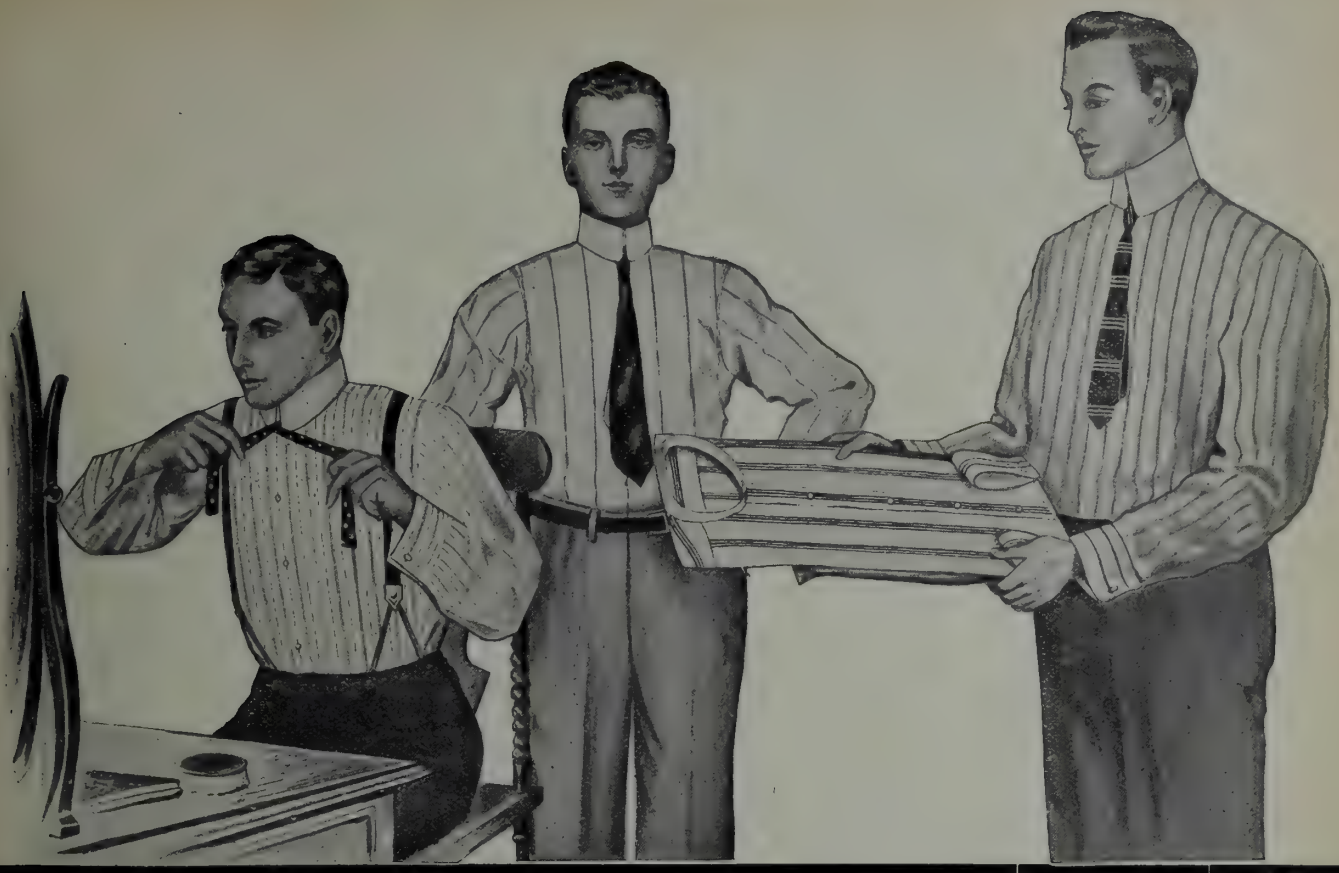
Nulle part ailleurs qu'en France, il n'existe autant de firmes, de raisons sociales féminines, non seulement dans lesbranches spéciales de la mode ou des tissus, de la lingerie ou de la confection auxquelles les aptitudes de la femme ou ses goûts la disposent plus spécialement, mais encore en d'autres professions où le contrôle d'un directeur paraît indispensable.

Quelque soit le commerce ou l'industrie qu'elle exploite, la femme intelligente qui se met résolument à l'oeuvre dame souvent le pion aux concurrents masculins qu'elle trouve sur sa route. Sa compréhension des affaires est peut-être plus vive que la nôtre, son activité n'est pas moins grande, elle soutient hautement la comparaison avec les chefs des maisons les mieux cotées.

Chaque jour, les journaux distribuent sans compter l'éloge à la femme-auteur, à la femme-artiste, à la femme savante, Pourquoi ne louerait-on pas, à son tour, la femme commerçante? Ne tient-elle pas une meilleure place, une place plus utile dans la société qu'un bas-bleu quelconque, visant au bel esprit, écrivassant des romans que personne ne lit ou susurrant des vers décadents que nul ne comprend, et dont l'utilité pour le perfectionnement de la Société est encore à démontrer?

Et cependant, malgré les exemples que nous avons partout sous nos yeux, à cause peut-être de préjugés antiques et désuets, la carrière commerciale n'est pas une de celles qui sont envisagées par certaines familles. Dans le choix des professions qui peuvent être embrassées par les jeunes filles, celle de commerçante n'est même pas examinée. On admettra très bien qu'en cas de revers de fortune une jeune femme puisse être professeur de peinture, professeur de musique ou d'autres arts d'agrément, etc., — toutes professions ne rapportant rien sans le talent, que seules quelques privilégiées possèdent, — mais pour une qui réussit péniblement à vivre ainsi, combien sont à la recherche de vagues cachets, d'hypothétiques leçons, de rares élèves, combien vivent dans un perpétuel découragement?

Je ne veux pas dire que la carrière commerciale soit la panacée universelle et qu'il suffise de s'y lancer pour obtenir un résultat favorable. Les causes de non-réussite sont nombreuses et personne ne peut se targuer, quelque courage ou quelqu'intelligence qu'il y déploie, de conju-



Chemises de Haute Qualité qui font Impression sur la clientèle élégante.

Combinaisons faites pour attirer l'attention des acheteurs judicieux. Si vous voulez que votre stock soit différent et meilleur que celui de votre voisin, voilà une occasion pour vous de remporter un succès.

Sans aucun doute, nous offrons la ligne la plus forte de chemises de fantaisie qui ait jamais été produite par cette compagnie—les patrons les plus attrayants avec une grande variété de couleurs, combinées à un matériel de la plus haute catégorie et d'un fini parfait.

Nos modèles sont nouveaux et les premiers du genre.

Nous favorisons la vente des articles de fantaisie et des nouveautés.

Nous offrons maintenant toutes les nuances les plus nouvelles et mélangeons les tons des couleurs: plis nouveauté suivant les modèles.

En outre, nous tenons une ligne régulière de chemises négligées, de chemises négligées à plis et à plastron, conformes aux styles actuels dans tous les points essentiels.

Le blanchissage impeccable de toutes nos chemises en est un caractère remarquable.

Le marchand qui tient les chemises M-T obtient en tout temps sa pleine marge de profit. Voyez nos voyageurs. Ils vous montreront pourquoi.

Avez vous fait des commandes suffisantes pour votre commerce d'Eté? Rappelez-vous que plus tard les marchandises vont être encore plus rares. Nous avons le stock en ce moment. Faites nous connaître vos besoins.

MATHEWS, TOWERS & COMPANY

MONTREAL, - CANADA.

rer le mauvais sort. Mais, toutes proportions gardées, c'est une de celles qui donnent le plus d'indépendance et qui récompensent le mieux le travail et l'application que l'on apporte à l'accomplissement de la tâche.

L'HOMME D'ACTION

L'homme d'action est partout en demande. Il ne cherche pas les positions, ce sont les positions que l'attendent. Il ne se plaint pas, il agit. Il donne des résultats, et ces résultats accomplis parlent plus haut en sa faveur que des colonnes de journaux subventionnés. L'homme que le monde recherche, celui qu'il récompense, c'est l'homme d'action. Le découragement et les insuccès sont des riens sans signification pour lui; les résultats sont les choses substantielles qu'il s'efforce d'atteindre. Ses manières et ses mouvements ont un air de succès assuré. Il n'y a pas de difficulté à le distinguer dans une foule. On peut le découvrir aussi facilement que le caractère opposé qui ne connaît que découragement et insuccès ; ces deux choses laissent une empreinte des plus visibles sur le maintien. Les hommes qui peuvent accomplir quelque chose dans l'industrie, le commerce et la finance sont aussi rares que ceux d'un carastère opposé sont en grand nombre.

L'arbre de l'opportunité, chargé de fruits d'or, attend toujours l'homme d'action. Les occasions ne sont pas rares ; elles sont abondantes, plus abondantes que jamais depuis que le monde existe. Elles attendent le pauvre garçon qui travaille sans s'occuper de l'heure. Les hommes qui consultent toujours l'horloge ne font jamais grand'chose en quoi que ce soit.

Les hommes qui réussissent à quelque chose ne regardent jamais l'heure pour savoir s'ils peuvent s'arrêter; ils savent que le temps a été fait pour les esclaves, non pour les hommes virils qui agissent avec enthousiasme.

Les employés qui consultent souvent l'horloge resteront toujours dans des situations subalternes sans espoir d'avancement. L'homme qui produit des résultats peut, absorbé par son travail, oublier de prendre ses repas ou d'aller se coucher, mais l'homme de caractère opposé sera toujours prêt à quitter l'ouvrage avant l'heure. La concentration de la pensée et un but dont il ne dévie pas sont les caractéristiques de l'homme actif. L'homme qui n'arrive jamais à rien est caractérisé par un relâchement de la pensée et des buts divers.

Le public apprend bientôt à différencier ces deux hommes et leur accorde la considération qu'ils méritent. L'homme qui arrive à des résultats fait toujours prime, il n'a jamais besoin d'implorer pour faire accepter ses services, il est toujours le bienvenu, le succès suit ses pas, l'insuccès se tient à l'écart.

LA FABRICATION DE LA DENTELLE EN BOHEME

Près de Wamberg, dit le consul des Etats-Unis à Prague, dans vingt-cinq villages des environs, la population se livre à la fabrication de la dentelle à la main, et 3,000 familles travaillent, chaque hiver, aux coussins, le travail commençant dès l'arrivée du froid, alors que les travaux des champs ne sont plus possibles. Garçons et hommes, filles et femmes se mettent à faire de la dentelle. Les garçons commencent à apprendre cet art dès l'âge de quatre ans, et les filles, à six ans. Jusqu'à l'âge de quinze ou seize ans, on envoie les filles à l'école que le gouvernement a établie à Wamberg pour l'enseignement de la fabrication de la dentelle. Les élèves sont payées pour leur travail dès qu'elles deviennent capables et, afin de les encourager à dessiner elles-mêmes leurs dentelles, on les envoie trois fois par semaine à un cours de dessin. Deux fois par semaine, les enfants des écoles publiques sont obligés d'assister aux classes de l'école régulière du gouvernement pour l'enseignement de la fabrication de la dentelle.

Quand les enfants deviennent experts dans la fabrication de la dentelle, ils reçoivent 2 1-2 à 3 1-4 cents par heure et travaillent sept heures par jour; ils gagnent ainsi de 15 à 20 cents par jour. Les spécialités de Wamberg sont la dentelle toile d'araignée, dentelle qui n'est pas faite ailleurs en Europe, et la dentelle cloître, également spéciale à la Bohême; ces deux variétés sont de la dentelle de fil. Le gouvernement établit le prix qui doit être payé pour la dentelle faite dans l'école, et cette dentelle n'y est pas vendue publiquement, mais il y a des agents autorisés à la vendre.

Il existe une société pour la propagation des industries artistiques parmi les paysans, dont le siège est à Prague, et qui vend cette dentelle faite à la main à 25 pour cent au-dessus du prix de la production et ce profit paie la location du magasin et les gages d'un commis.

Beaucoup de paysannes vont de maison en maison, dans certaines parties de la Bohême et de la Moravie, achetant des portions de costumes de paysan, des broderies faites à la main, des dentelles, produit de l'industrie du foyer, et les revendant aux habitants des villes. Les broderies anciennes sont en grande demande; elles sont employées pour les devants de corsages de dames et pour l'ornementation des rideaux et des draperies. Plus la broderie est ancienne, meilleur est le prix que la vendeuse en obtient, car ses couleurs sont plus durables que celles des broderies modernes.

Ce que les autres pensent de vous est toujours intéressant, mais ce que vous pensez de vous même est la seule chose importante.

CHEVEUX ET POSTICHES

Il y a plus de quatre mille ans, les Egyptiennes de haut rang portaient déjà des perruques et les femmes des anciens Germains vendaient les leurs aux patriciennes de Rome. L'industrie des postiches ne date donc pas d'hier, mais actuellement cette profession est devenue un véritable art, monopolisé par Paris et la description des opérations compliquées auxquelles se livrent les Figaros "selects" de la capitale ne saurait manquer de piquer la curiosité de nos lectrices.

Entrons à la suite d'une cliente chez un de ces artistes capillaires et assistons d'abord aux tortures qu'il va lui infliger au nom de la mode et de la coquetterie.

La future martyre choisit son supplice, ou en d'autres termes son genre de coiffure, parmi les innombrables modèles des vitrines du magasin. Jeunes ou vieilles, dames du monde ou actrices, duchesses, marquises ou bourgeoises cossues trouveront dans l'étalage des types à leur convenance.

Mais nous voici dans un salon particulier. Notre patiente s'est assise confortablement dans un fauteuil en face d'une glace et elle a endossé un peignoir. Le perruquier défait alors son opulente chevelure, puis il s'empare du flacon de "henné". Avec une brosse ou un pinceau, il étend cette bouillie verdâtre sur les cheveux de la dame. Ensuite il lui enveloppe la tête dans une serviette pendant une heure. Après quoi, il lui enlève cette bouillie pâteuse à l'aide d'un abondant schampooing. La tête renversée dans une sorte de cuvette de nickel, échancrée et montée sur un pied, la malheureuse femme reçoit sur sa chevelure d'innombrables brocs d'eau tiède. Au tour maintenant du séchage. Le suplice du feu après le supplice de l'eau! C'est une sorte de calorifère de forme spéciale, et chauffé au gaz. On l'approche du dos de la cliente et durant une demi-heure, l'air chaud arrivera sur les cheveux et le crâne de la martyre, déversé par un tuyau flexible que l'opérateur dirige à son gré.

Le coiffeur a terminé son rôle de teinturier. Il va prendre celui d'ondulateur et il transforme, en ondes souples, les mèches raides.

Mais pour se faire teindre les cheveux et se les faire onduler... il faut en avoir. Or, plus d'une fille d'Eve les a perdus! Dans ce cas, elle a recours à une foule de petits "postiches" qui se placent avec une habileté infinie sans que personne, par la suite, en puisse rien deviner.

Il y a d'abord les "crépons" qui se glissent soit sous le rouleau de cheveux du front, soit dans le chignon de derrière. Ensuite viennent les "bouffants de devant", sorte de bande montée sur une gaze de cheveux retenue en place par un élastique très fin qui passe autour de la tête; les "marteaux" qui garnissent les

RUBANS

Visitez nos Magasins

Consultez nos Voyageurs ou écrivez-nous directement, et vous serez mis en contact avec le stock le mieux assorti au Canada.

RUBANS DE VELOURS.

Envers en Satin ou Coton, six qualités, Noir et Couleurs.

RUBANS EN TAFFETAS ET EN SATIN.

A partir de la petite largeur de comptoir jusqu'a la plus grande largeur pour Modes. Toutes les couleurs, comprenant les nuances populaires en ce moment, Blanc, Crème, Toscan, Champagne, Bleu Ciel, Rose, Noir.

The D. McCALL COMPANY, Limited,

TORONTO.

WINNIPEG, MONTREAL,

OTTAWA, QUEBEC.

tempes et la "boucle" ou mèche frisée. Souvent d'ailleurs, afin de faciliter les choses, les postiches de front, de côté et de derrière la tête sont réunis par de petits caoutchoucs et forment alors ce qu'on nomme une "garniture".

Après la teinture et l'ondulation, reste la coiffure proprement dite. Le comble de l'homme de l'art sera d'adapter la mode au genre de beauté de chacune de ses clientes. En outre, dans toute grande maison de coiffeur pour dames, il existe aussi un salon de maquillage et de fardage de la figure.

Toutefois, avant de devenir mèche ou natte, bandeaux ou perruques, frisures ou crépons, les cheveux naturels doivent subir une série de manipulations dans des ateliers spéciaux.

Un ouvrier dit "douilleur" commence d'abord par assortir les mèches par nuances. Puis il procède à leur "détirage en pointes", au moyen d'une carde. Pour cela, il étend la mèche sur cette dernière et l'y maintient grâce à une deuxième carde. Il tire ensuite à lui les pointes qui dépassent la partie inférieure du plateau de l'instrument et il en forme un premier botillon. Comme, d'autre part, la carde qui retient les cheveux peut se déplacer. il l'avance d'un cran, amène à lui les nouvelles pointes en saillie et obtient une seconde mèche d'une longueur inférieure à la précédente. Il recommence les mêmes manoeuvres jusqu'à épuisement de toute la "cardée", sans même négliger les cheveux de petite taille qui, trop courts pour confectionner les nattes, se transformeront ultérieurement en crépés. On doit, en effet, ménager une aussi précieuse marchandise.

Vient ensuite "l'élentage" ou nettoyage, auquel succède "l'étirage en têtes". Ce travail très difficile consiste à réunir ensemble toutes les têtes des cheveux qui, à l'état brut, se trouvent mêlées aux pointes. Le douilleur les nouent ensuite par leur sommet et les assortit par nuances dans divers cartons.

Trois ou quatre jours plus tard, on lave les nattes et on les accroche le long des murs du laboratoire. Là, les mèches tordues se ressuyent et quand elles sont sèches on les roule sur de petits cylindres de bois ou de verre qu'on enveloppe de papier et qu'on ficèle très serré. On porte ces moules à l'étuve et quelques jours après on les retire; les cheveux en sortent alors tout frisés.

Le crépé s'obtient de façon différente. On natte les mèches sur deux fils tendus parallèlement, puis on plonge la tresse longue et mince ainsi réalisée dans l'eau bouillante, on sèche à l'étuve, on coupe ultérieurement les fils et on n'a plus qu'à délier les cheveux pour qu'ils s'échappent en une masse crêpue et bouffante.

Tous les matériaux qu'utilise le "posticheur" sont prêts, voyons maintenant cet artiste à l'oeuvre. Comme outils, il emploie des aiguilles, des canevas, des fers à friser, des épingles et des têtes en carton ou en bois. Ses aides implantent au poinçon, un à un, les cheveux sur la toile qui sert de base à la perruque ; quant à lui, il les dispose avec goût sur le moulage de la tête de sa cliente qu'il a devant lui et qui lui donne les mesures exactes du postiche à exécuter.

D'ailleurs, les industriels parisiens qui ont centralisé ce genre de négoce utilisent encore des "cheveux chinois" venant non seulement du Céleste-Empire, mais du Japon et l'autrdes pays d'Asie. Marseille reçoit annuellement 880,000 livres de ces cheveux plus gros que les cheveux européens et de qualité inférieure. A leur arrivée, ils doivent non seulement subir des lavages, des triages et des nettoyages, mais, grâce à des procédés chimiques variables selon les usines et dont les possesseurs gardent jalousement le secret, on les amincit et on les décolore à l'eau oxygénée. On les teint ensuite avec des mixtures diverses, de façon à obtenir tous les tons, depuis le blanc uni jusqu'au noir le plus foncé en passant par le blond véronèse ou l'acajou. On est même parvenu à produire chimiquement des cheveux blancs pour suppléer aux cheveux blancs naturels fort difficiles à se procurer. —

Jacques Boyer.

(Je M'instruis).

LA QUESTION DU VIEUX STOCK

Le report d'un stock d'une année sur la suivante est un problme pour chaque marchand.

Ce qui cause le plus d'ennui dans le commerce, c'est l'obligation de reporter des marchandises d'une année sur l'autre et d'empiler du stock. Dans la plupart des cas, cela est dû à ce que le marchand ne fait pas assez d'affaires proportionnellement à l'importance du stock qu'il tient. En règle générale il n'aurait nullement besoin d'un stock plus fort pour faire un tiers ou moitié plus d'affaires. Il perd de l'argent par la dépréciation du stock qu'il tient et, dans une multitude de cas, il n'est pas assez clairvoyant pour se rendre compte qu'il gagnerait de l'argent en vendant plus de marchandises pour des milliers de dollars, à un profit moindre, si de cette manière il pouvait conserver un stock frais et propre.

Supposons que le coût de l'annonce de ventes spécialess absorbe tous les profits d'une telle liquidation, un lot de marchandises disparaîtront, qui, autrement seraient placées dans le stock à reporter et devraient être vendues éventuellement à une perte considérable. De plus ce stock reporté tient de la place sur les rayons qui devraient être occupés par des marchandises nouvelles. Chaque ballot de marchandises reportées sur l'année suivante est une tache à la réputation de modernisme de votre magasin.

Le marchand qui reporte un fort stock à l'année suivante commet une grave erreur. Car ne vous imaginez pas que le public n'a pas une idée bien nette du genre de marchandises que vous avez en magasin. Il y a peu de choses qui facilite plus l'invasion des maisons recevant des ordres par correspondance que le fait d'un marchand qui ne tient pas les articles modernes qui peuvent être obtenus dans les grands magasins des grandes villes. Si vous laissez les maisons vendant par correspondance s'introduire dans vos affaires, il viendra un moment où vous devrez consacrer plus d'argent à la publicité, non pour créer des affaires, mais pour vous sauvegarder et reprendre la clientèle que vous avez perdue. Un dollar dépensé maintenant aurait probablement autant d'effet dans ce sens que dix dollars dans quelques années. Ce sujet est trop compliqué pour le traiter entièrement ici, mais il est certainement pénible de constater qu'un marchand, en face des efforts faits par les maisons faisant affaires par correspondance, puisse ne pas voir la nécessité d'employer tous les moyens à sa disposition pour contrebalancer ces efforts.

Cette question de la liquidation du vieux stock peut sembler n'avoir pas beaucoup de rapport avec celle de la publicité. Cependant il faut vous rendre compte que c'est une question de publicité; chaque détail de votre commerce est en relations étroites avec votre publicité; celle-ci est en effet partie intégrante de vos affaires. Chaque fois que vous réduisez le prix d'un article, vous faites de la publicité; que vous le sachiez ou non, et, chaque fois que vous liquidez du vieux stock pour faire de la place à du stock nouveau, vous faitess savoir à vos clients que votre commerce est essentiellement moderne.

On n'a pas enseigné aux marchands à considérer ces choses à un juste point de vue. Si leur publicité n'augmente pas du tiers ou de moitié leurs affaires au bout de deux ans, ils perdent patience.

Ils ne se rendent pas compte que ce sont eux les fautifs et que, si le public ne peut pas obtenir les choses les plus nouvelles et les plus modernes dans un magasin, il va les demander ailleurs.— (The Merchants' Journal).

Les expéditions de laine de La Plata, pendant le trimestre finissant le 31 décembre 1909, ont été de 128,349 balles des ports de l'Argentine et de 20,386 balles de Montévidéo. Sur ce nombre, les Etats-Unis ont reçu 11,126 balles de Buenos-Ayres et Rosario et 4,407 balles de Montévidéo.

Au Commerce. **Mai 1910.**

Tissus Lavables
Pour Vêtements d'Eté de Dames et d'Enfants.

Mousselines à Robes.

Dix-neuf lignes différentes et une variété de dessins dans chaque ligne, dont le prix varie de 5 à 37½c. la verge.

Ginghams Ecossais.

Les nuances, cambries unis, carreaux et rayures les plus attrayants que nous avons jamais offerts à 10 et 15c. la verge.

Draps à Costumes.

Cordé, uni, piqué, shantung, panama, cordé-croisé, mersilda et ramie coton, de 9 à 22½c. la verge, dans toutes les nuances les plus populaires.

Etoffes pour Complets.

Toile union rayée, toile rayée, toile pongée mercerisée, toile rayée mercerisée, doubles rayures du même ton mercerisées, fil teint fini français, toile popeline mercerisée, toile mercerisée cordée même tissu, de 15 à 28½c. la verge. Nous recevons tous les jours des ordres de renouvellement de ces étoffes pour complets.

Indiennes Crums.

Nous avons encore en stock un bon assortiment du Tissu " Standard "

JOHN MACDONALD & CO.,
TORONTO *Limited*

M. J. O. Trempe, 207, rue St-Jacques, Montréal.

M. D. Fontaine, 77, rue Church, St-Roch, Québec.

M. J. H. Carson, (Cowansville), Cowansville.

INVENTAIRE

Nous ferons notre inventaire le 31 mai. Avant cette date notre immense magasin devra être débarrassé des Marchandises de Printemps. Les valeurs offertes dans nos divers départements valent la peine que vous

VISITIEZ NOTRE MAGASIN.

Vous y trouverez de nombreux articles

STIMULANT LES AFFAIRES.

Laissez-nous vous aider dans vos ventes du mois de Mai.

Greenshields Limited

MONTREAL

"Tissus & Nouveautés"
(TISSUES & DRYGOODS)
JUIN 1910

Etoffes à Robes de *Priestley*

POUR L'AUTOMNE 1910

Votre Département D'Étoffes à Robes n'est pas complet sans une ligne complète des tissus Priestley. En faire des articles leaders, c'est augmenter vos ventes.

Taffetas, Voiles, Panamas, Sateens, Serges, Diagonales, Cheviots, Mattings, Broadcloths, Vénitiens, Etoffes Wellesley pour Complets, Etoffes Delmar pour Complets, Etoffes Lowthian pour Complets, Etoffes Brandon pour Complets, Matting Boucle, Tissus Fulton, Frieze Tenby Boucle Osmond. :: :: :: :: :: ::

Les marchands sont respectueusement priés d'examiner ces lignes avant de placer leurs ordres.

SEULS AGENTS POUR LES ÉTOFFES À ROBES DE PRIESTLEY

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Adressez toutes communications se rapportant à cette publication à: "TISSUS & NOUVEAUTES", B. de P. 917, Montréal, Qué.

¶ Avez-vous placé votre ordre de gants en soie?

¶ Avec l'arrivée de la chaleur et la popularité croissante des manches courtes, les gants longs sont presque une nécessité. Nous pouvons éxécuter votre ordre maintenant.

THE W. R. BROCK COMPANY,
(LIMITED)
MONTRÉAL

Robes de Chambre et Vareuses Smoking

Faites Spécialement pour votre Clientèle.

QUAND nous disons votre clientèle, nous supposons que votre clientèle est exigeante.

Nous visons plus spécialement les personnes qui font des embarras—bons clients, etc., vous savez—mais très difficiles au sujet de ces détails insignifiants qui échappent invariablement à l'attention de la moyenne des clients.

C'est cependant cette classe même de clients que nous avions en vue lorsque nous avons réuni ce dernier assortiment de Robes de Chambre et de Vareuses Smoking.

Nous nous figurons que si nous pouvions les satisfaire, nous pourrions plaire à presque tout le monde.

En conséquence, tout le matériel, le travail de confection et le finissage ont subi l'examen le plus strict.

Les tissus et la disposition des couleurs sont calculés pour faire ressortir cette distinction de genre et cette bonne apparence qui aplanissent les choses et font faire facilement des ventes

Dans la manufacture de ces vêtements, il n'a été employé que les nnances et les patrons les plus élégants—que les dessins et le matériel les plus nouveaux.

Ainsi du commencement à la fin, ce haut type de qualité est assuré, qui garantit au client une satisfaction finale.

Insistez pour que les voyageurs vous montrent ces lignes et en toute loyauté envers vous-même, nous vous demandons de ne pas donner d'ordre avant de les avoir vues. N'attendez pas jusqu'à Noël pour acheter ce qu'il vous faut. A cette époque, vous aurez de la difficulté à obtenir l'assortiment. Donnez-nous un ordre pour livraison en Automne.

MATHEWS, TOWERS & COMPANY

MONTREAL, - CANADA.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547. Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.
Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. XI — MONTREAL, JUIN — No 6

PIQUE-NIQUE DES MARCHANDS-DETAILLEURS DE NOUVEAUTES

Nous rappelons à nos lecteurs que le Pique-Nique Annuel des Marchands Détailleurs de Nouveautés de Montréal, aura lieu le Jeudi, 14 Juillet, à Coney Island Park.

Le départ aura lieu de Montréal, à la gare Bonaventure, à 8 h. 30 a. m., précises.

Le prix du billet aller et retour est de $1.25.

Nous sommes persuadés que ce pique-nique aura un grand succès comme d'habitude, et que nombreux seront les marchands de nouveautés et leurs amis qui voudront passer une excellente journée dans un des plus charmants endroits où l'on puisse, à l'ombre des grands arbres, respirer un air frais et pur.

CONVENTION DE L'ASSOCIATION DES MARCHANDS DETAILLEURS DE LA PROVINCE DE QUEBEC

20 et 21 juillet 1910

L'Association des Marchands-Détailleurs, fidèle à ses traditions, convoque ses membres à sa Convention Annuelle qui, cette année, aura lieu à Montréal, 80 rue St-Denis, c'est-à-dire à so nsiège social, le mercredi 20 et le jeudi 21 juillet prochains.

Le but de l'Association, en tenant ses conventions annuelles, est, tout d'abord, de resserrer plus étroitement les liens qui doivent unir tous les marchands de détail pour la protection et la défense de leurs intérêts et de leurs droits.

C'est ainsi que, dans ces assises, les marchands sont invités à faire connaître à l'Association tout ce qui, à leur connaissance, peut entraver le libre exercice du commerce de détail ou les gêner dans son essor.

Les marchands-détailleurs ne faisant pas partie de l'Association sont cordialement invités à suivre les travaux de la convention.

Il y a là pour eux une occasion qu'ils ne devraient pas laisser échapper de se rendre compte des travaux qui se font à l'Association, travaux qui sont résumés à la convention et dont tout marchand de détail profite, qu'il soit ou non membre de l'Association.

Chacun est invité à apporter sa pierre à l'édifice, à prendre part aux travaux; soit en présentant des sujets de discussion dans l'intérêt du commerce en général ou du commerce de détail en particulier; soit en prenant part aux débats que soulèvent les questions à l'étude; soit simplement en donnant son vote ou plus simplement encore en faisant acte de présence seulement.

Il ne faut pas s'illusionner et croire que quelques membres de plus dans une Association ne comptent guère. Si l'union fait la force, le nombre donne plus de force encore aux Associations de la nature de celle des Marchands-Détailleurs.

Marchands qui, par négligence, indifférence ou insouciance êtes restés en dehors du mouvement qui a réuni vos confrères dans un esprit de solidarité, rapprochez-vous d'eux!

Profitez de la prochaine convention pour réparer l'erreur qui vous a tenus jusqu'ici à l'écart de l'Association.

Assistez donc à la convention et pénétrez dans les rangs de l'Association qui veille sur vos intérêts mieux et plus que vous ne pouvez le faire si vous n'êtes pas puissamment organisés.

Le bureau de direction de la Corticelli Silk Co., Ltd., a tenu une asemblée à St-Jean, P.Q., le 15 courant. Au nombre des directeurs présents, étaient: MM. W. H. Sampson, président, de Chicago, Ill.; W. H. Wyman, gérant général; W. R. Milligan, de Toronto; S. W. Lee, C. J. Brown, de St-Jean, P.Q.

ASSOCIATION DES MARCHANDS DETAILLEURS DU CANADA

La Convention d'Ontario à Kingston

La Onzième Convention de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, province d'Ontario, a eu lieu, à Kingston, les 21 et 22 juin courant.

Parmi les délégués présents nous avons remarqué: C. W. Leadley, Verona; J. M. Smith, Long Lake, R. C. Chown; Rev. A. L. Geen,, Belleville; S. C. Denison, Napanee; D. S. Austin, Wooler; A. D. Westman, Chatham; N. B. Cobbledick, Toronto; Henry Watters, H. C. Ellis, Ottawa; C. W. Kelly, Guelph; J. C. Van Camp, Toronto; F. W. Young, Seeley's Bay; H. Gray, Caldwell's Mills; P. Slavin, Deseronto; R. W. Dockeray, Toronto; H. Occomore, Guelph; E. M. Trowern, Toronto; W. P. Zick, Stratford; A. Sweet, Winchester; A. Wemp, Bath; R. N. Thurtell, Ingersoll; J. A. Beaudry, Montréal; G. E. Gibbard, Toronto; B. W. Ziemann, Preston; M. Moyer, Toronto; A. B. Carscalien, Tamworth; James Quinn, Tweed; Albert Boyce, Sydenham; N. Steadman, Camden East; J. S. Neilson, Stella; G. W. Brady, Hoard's Station, 78 délégués de Kingston étaient présents également.

La Convention s'est tenue dans la Chambre du Conseil de l'Hôtel de Ville, sous la présidence de l'Echevin Ziemann, de Preston, président de l'Association du Dominion.

Les Comités permanents ont été nommés à la séance du matin.

Comme suit:

Comité de Législation Provinciale:— H. Occomore, W. P. Zick, Mayor Couper, H. C. Ellis, A. Roney, F. W. Young, H. Gray, A. B. Cascalien.

Comité de Législation Fédérale:— H. Watters, D. G. Laidlaw, M. Moyer, H. Dyde, S. C. Denison, L. Locket, E. Wemp, J. Quinn.

Comité des Questions Générales:— E. T. Steacy, N. B. Cobbledick, A. D. West-

RUBANS

Visitez nos Magasins

Consultez nos Voyageurs ou écrivez-nous directement, et vous serez mis en contact avec le stock le mieux assorti au Canada.

RUBANS DE VELOURS

Envers en Satin ou Coton, six qualités, Noir et Couleurs.

RUBANS EN TAFFETAS ET EN SATIN

A partir de la petite largeur de comptoir jusqu'a la plus grande largeur pour Modes. Toutes les couleurs, comprenant les nuances populaires en ce moment, Blanc, Creme, Toscan, Champagne, Bleu Ciel, Rose, Noir.

The D. McCALL COMPANY, Limited

TORONTO

WINNIPEG, MONTREAL,

OTTAWA, QUEBEC

man, C. W. Leadley, P. Slavin, H. W. Newman, A. Boyce, J. S. Neilson, F.Hoag.

Comité des Travaux de Section:—J. A. Van Comp, R. W. Dockeray, R. N. Hurtell, R. E. Crown, J. M. Smith, J. Gilbert, A. Sweed, N. Steadman.

Comité des Lois:—Rev. A. J. Geen, J. A. Beaudry, C. W. Kelly, R. W. Ziemann, E. M. Trowern, A. Aberneth, G. E. Gibbard.

A l'ouverture de la séance de l'après-midi, les délégués furent reçus officiellement par le maire Couper, MM. W. F. Nickle, C. R., M.P.P.; C. A. MacPherson, président du Board of Trade ; George Mills, trésorier, et E. T. Steacy, président de l'Association locale de Kingston.

En souhaitant la bienvenue aux délégués, le maire Couper déclara que l'Association des Marchands de Détail avait beaucoup fait pour les détailleurs et exprima l'espoir que les détailleurs s'uniraient plus intimement encore et qu'ils cesseraient de travailler l'un contre l'autre.

M. MacPherson fit remarquer que le but poursuivi par l'Association des Marchands de Détail était similare à celui que poursuivait le Board of Trade.

M. Mills rappela aux délégués qu'ils étaient dans une ville historique et cita les paroles de feu le Dr Talmage qui dit que dans tous ses voyages il n'a pas vu de cité plus pittoresque que celle de Kingston.

M. Steacy dit que tous les détailleurs devraient être membres de l'Association et que tous devraient être des membres actifs. Les desseins et le but de l'Association sont méritoires et demandent l'appui de tous.

M. Nickle dit qu'on ne pourrait établir une nation avec le commerce seul, mais que l'idéal et le commerce devaient marcher la main dans la main. Kingston est fière de son Université et elle est fière aussi de son Collège Militaire Royal.

Le Président, M. Ziemann, remercia ceux qui venaient de souhaiter la bienvenue aux délégués à la Convention et suggéra l'idée que la ville de Kingston devrait faire une plus grande publicité pour faire connaître et tous ses attraits et tous ses avantages.

Nous regrettons de ne pouvoir nous étendre sur les questions qui ont été traitées et discutées dans les deux journées de la Convention; mais en donnant le texte des résolutions adoptées, nos lecteurs verront qu'il s'est fait, à Kingston, d'excellente besogne.

Voici les résolutions adoptées:

I.—L'opinion des membres de cette Convention est que le Gouvernement d'Ontario devrait, par l'établissement d'un bureau chargé de recueillir des renseignements, pourvoir à ce qu'il soit porté plus de soin et d'attention à la Législation Commerciale qui lui est constamment soumise.

II.—L'opinion des Membres de la Section Provinciale de la Retail Merchants Association of Canada est que l'espace accordé dans les Expositions Nationales Canadiennes, devrait être, autant que faire se peut, réparti entre un aussi grand nombre de concurrents que possible, de manière à donner une plus grande variété d'exhibits et à ce que le nom d'une firme ne porte pas ombrage à d'autres qui sont également méritantes.

III.—L'opinion de cette Convention est que "l'Acte d'Ontario relatif aux Boutiques et autres lieux que des Fabriques" devraient être amendé de manière à spécifier le nombre d'heures par semaine, pendant lesquelles le personnel féminin peut être employé dans les boutiques, et de ne pas fixer l'heure comme actuellement, ce qui fait qu'il est illégal pour un marchand d'employer une femme après six heures tous les jours de semaine sauf ceux qui précèdent une fête publique ou le samedi soir Elle croît également qu'il n'est pas au mieux des intérêts de la communauté ou de ceux des Marchands que cet Acte soit sous la surveillance du Département du Travail, mais qu'il devrait être sous la direction du Département du Commerce et elle demande en outre fermement que l'Exécutif ait instruction de faire tous ses efforts pour obtenir un amendement à cet Acte pendant la prochaine Session de la Législature d'Ontario.

IV.—Cette Convention est d'opinion que les Officiers de l'Exécutif devraient faire tous leurs efforts pour obtenir des amendements à l'Acte des Colporteurs et Marchands Ambulants qui souvegarderaient les intérêts des marchands et empêcheraient les Colporteurs et autres de s'emparer du commerce des cités et villes qui appartient en propre aux marchands qui paient une large part des taxes et qui sont utiles au public acheteur. Elle croit que cette question est d'une importance telle que tous les efforts doivent être faits pour obtenir des résultats immédiats.

Cette résolution a été adoptée avec un amendement référant la question à un comité spécial qui devra recueillir toutes les informations nécessaires et faire rapport aux Officiers de l'Exécutif.

V.—Cette Convention est d'opinion qu'il serait au mieux des intérêts du Commerce d'Ontario si le Gouvernement d'Ontario adoptait la politique d'émettre des certificats qualifiant ceux qui ont quelque entreprise commerciale, dont la partie technique est professionnelle, telle que les Embaumeurs, les Opticiens et autres du même genre.

VI.—Cette Convention recommande au Bureau de l'Association du Dominion d'amender la constitution de telle sorte qu'elle soit applicable et puisse opérer en vertu de la Charte du Dominion obtenue à la dernière Session du Parlement Fédéral.

VII.—Cette Convention se déclare de nouveau fortement opposée au Bill des Sociétés Coopératives qui a été présenté à la dernière Session du Parlement du Dominion et désire exprimer ses chaleureux remerciements aux Officiers du Bureau du Dominion pour leur activité et leurs efforts à faire rejeter le bill.

VIII.—Cette Commission s'inscrit comme étant fortement en faveur de l'Acte des Commissions Secrètes adopté par le Gouvernement du Dominion et prie le Bureau du Dominion de remettre une copie des clauses de cet Acte à tous les membres auxquels elle demande d'appeler sur cette loi l'attention de leurs commis et employés.

Des mesures seront prises en conséquence.

IX.—Cette Convention approuve la Législation proposée par la Section des Entrepreneurs de Pompes Funèbres de cette Association pour l'embaumement convenable des corps.

X.—Cette Commission approuve la Législation proposée par la Section des Opticiens de cette Association qui demande au Gouvernement d'émettre des certificats à tous les Opticiens compétents, de manière à protéger le public contre les personnes qui pratiquent l'optométrie sans les connaissances voulues.

XI.—Cette Convention reconnaît de tout cœur les efforts efficaces des Officiers du Bureau du Dominion qui ont obtenu à notre Association une Charte du Dominion.

XII.—Cette Convention assemblée désire émettre un vote de très chaleureux remerciements à M. Honoré Gervais, M. P., pour la part active avec laquelle il s'est fait l'avocat des justes réclamations des Marchands de Détail du Dominion et s'est appliqué à obtenir une Législation qui soit bienfaisante au commerce et au public consommateur du Canada et elle prie le Secrétaire de lui envoyer copie de cette résolution.

XIII.—Cette Convention s'inscrit de nouveau comme étant fortement opposée à tout système, tel que cadeaux pour achat de marchandises, primes dans les paquets, ou tout autre plan qui agisse en qualité d'appât pour faire acheter des marchandises par les clients, et demande que copie de cette résolution soit envoyée par le Bureau du Dominion, le priant d'adresser une copie de cette résolution à tous les Manufacturiers ou Commerçants ayant adopté cette pratique.

XIV.—Cette Convention désire déclarer qu'elle est fortement opposée à tout système ou plan qui tendrait à détruire l'effort individuel dans l'industrie et le Commerce, et comme les Sociétés Coopératives s'efforcent d'éliminer les commerçants privés au moyen d'un faux système économique, nous désirons appeler l'attention du public sur ce fait et faire remarquer qu'elles sont les ennemies de la communauté en autant que leurs princi-

LE "GORDON" GARANTI.

PARAPLUIES "GORDON" GARANTIS

Envoyés avec plaisir en approbation.

Mettez-vous toujours en stock des parapluies Garantis? N'est-ce pas absolument évident que vous vendriez plus de parapluies, et à meilleurs prix, si toutes les parties de chaque parapluie étaient garanties?

Toutes les parties du parapluie Gordon sont garanties. La couverture est en pure soie bouillie — qui ne se fendille pas, ne se coupe pas et n'est pas marquée par le séjour en magasin.

Les montures Gordon sont en acier Birmingham garanti, le meilleur acier au monde. La Monture Gordon est la plus compacte qui existe; l'extenseur se case dans la baleine évidée quand le parapluie est fermé, ce qui fait que c'est le parapluie qui s'enroule absolument le plus serré.

Nous garantissons que le Gordon est sans défaut — et nous garantissons d'échanger, au bout d'un temps raisonnable, tout parapluie trouvé défectueux.

Nous n'avons pas de voyageurs. Conservez cette annonce et réfléchissez à cette idée de "garantie du parapluie." Ecrivez-nous directement et nous vous indiquerons nos prix. Etant donnée la haute qualité du "GORDON," nos prix sont excessivement bas.

The ECLIPSE UMBRELLA CO.,

LIMITED

100, rue Latour, Montreal.

pes sont de détruire l'individualité et d'obtenir pour elles un monopole public qui serait dommageable aux meilleurs intérêts de la Société organisée.

XV.—Cette Convention désire rappeler qu'elle est en faveur du système de prix par contrat pour la vente des lignes courantes de marchandises et elle appuie pour que tous les Marchands de Détail fassent un effort particulier pour aider les Manufacturiers qui adoptent ce plan.

Guelph a été choisi comme lieu de la Convention pour l'année prochaine.

Les élections ont eu lieu le dernier jour avec les résultats suivants:

Président, Echevin G. W. Kelly, Guelph; 1er vice-président, Maire Pomerson, Brockville; 2e vice-président, E. T. Steacy, Kingston; trésorier, N. Moyer, Toronto; secrétaire, E. N. Trowern, Toronto.

CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTRICT DE MONTREAL

A la séance du 8 juin courant, il a été proposé par M. W. U. Boivin, et secondé par M. J. O. Gareau:

"Que la Chambre de Commerce de Montréal a appris avec beaucoup de plaisir que des contrats sont maintenant à se préparer pour la construction d'une cale sèche à Montréal, et que le Gouvernement du Canada, et tout particulièrement le Ministre de la Marine, l'Hon. L. P. Brodeur, a droit à nos félicitations pour avoir mené à bonne fin ce projet auquel la population de Montréal tenait si profondément."

Cette motion a été adoptée à l'unanimité.

Pour nettoyer les tapis — Couper en fins morceaupx une barre de savon blanc, faire bouillir pendant quinze minutes dans un gallon d'eau douce, ajouter quatre onces de borax et huit onces de soude, bien remuer et ajouter quatre gallons d'eau douce froide et une demi-chopine d'alcool. Appliquer avec une brosse douce et frotter avec un drap propre jusqu'à siccité.

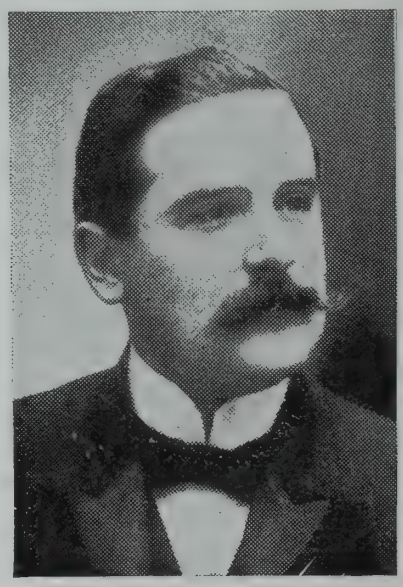
Une autre recette en quantité suffisante pour un tapis est la suivante: huit onces d'alcool, quatre onces de borax, quatre onces de soude à laver, un morceau de savon blanc coupé en petits morceaux et dissout dans un gallon d'eau chaude. Ajouter le borax et la soude et quatre autres gallons d'eau chaude; ajouter ensuite l'alcool et laisser refroidir. Frotter avec une brosse, rincer avec de l'eau propre et laisser sêcher.

M. Hector H. Racine, de la Maison Alphonse Racine & Cie., est de retour d'un voyage de trois mois en Europe.

Pendannt la durée de son séjour sur le Continent Européen, M. Hector Racine, a visité les principaux marchés dans l'intérêt de la maison et particulièrement en vue du département des marchandises de tablettes qu'il dirige.

LES DELEGUES DE LA CHAMBRE DE COMMERCE

M. O. S. Perrault, Président de la Chambre de Commerce du District de Montréal est parti, mercredi ,le 8 courant à bord du "Royal George".



M. O. S. Perrault
Président de la Chambre de Commerce du District de Montréal.

M. Perrault se rend à Londres en qualité de délégué de la Chambre de Commerce au Congrès des Chambres de Commerce de l'Empire qui aura lieu dans la dite ville les 21, 22 et 23 puin courant.

M. Geo. L. Cains
Président du Board of Trade de Montréal.

Un grand nombre d'amis sont allés saluer, au moment de son départ, le Président de la Chambre de Commerce et, parmi ceux qui lui ont présenté leurs souhaits de bon voyage, nous avons remarqué le Président du Board of Trade, M. George L. Cains. Rien n'indique mieux les bonnes relations qui existent entre les deux Chambres de Commerce qui toutes deux, d'ailleurs, travaillent pour un même but, étudiant souvent en même temps les mêmes questions auxquelles elles apportent même soin et même souci dans l'intérêt du commerce canadien.

M. L. E. Geoffrion, commissaire du port de Montréal, actuellement à Paris et M. Thomas Côté réprésentant le Canada à l'Exposition de Bruxelles, sont également les délégués de la Chambre de Commerce du district de Montréal au Congrès de Londres.

LA LOI DE L'IMMIGRATION EST UNE LOI DE PROTECTION

La nouvelle loi du Canada relative à l'immigration et aux émigrants est fortement critiquée par la presse de la Grande-Bretagne.

Cette presse évidemment inspirée par les sociétés de bienfaisance et les ligues de réforme des grandes villes anglaises, va un peu loin dans ses critiques.

Nous pourrions répondre simplement à ses attaques intempestives qu'elle n'a rien à voir dans les lois que le Canada édicte pour sa propre protection. "Charbonnier, dit la sagesse des nations, est maître chez soi".

Le Canada a la prétention d'être maître chez lui. Tous les efforts de la presse anglaise pour faire abolir ou amender les clauses de la loi d'immigration qui déplaisent à ses inspirateurs le seront en pure perte.

Ce sont précisément les sociétés de charité et de réforme qui, en nous envoyant de Londres, de Liverpool ou d'ailleurs, des paresseux, des mauvais sujets et des déclassés de tout genre ont rendu nécessaires les dispositions de la loi que ces sociétés trouvent excessives.

On en était arrivé en Angleterre à prendre le Canada pour une sorte de colonie pénitentiaire dans laquelle on pouvait envoyer en toute liberté les délinquants auxquels on voulait éviter la prison.

Nous n'exagérons pas. Nos lecteurs peuvent, en effet, se souvenir qu'à plusieurs reprises, deux au moins à notre connaissance, des juges à Londres ont donné à des accusés le choix entre la prison ou leur émigration au Canada.

Sociétés de bienfaisance ou de réforme des grands centres du Royaume-Uni et juges de Londres étant d'accord pour peupler le Canada de paresseux ou de vagabonds, le Canada ne se devait-il pas à lui-même de réagir et de fermer la porte à tous les émigrants non désirables, d'où qu'ils viennent?

Quoiqu'en ait pu dire un journal de Londres, il n'est pas anormal de voir le Canada fermé à l'immigration anglaise, quand cette immigration se recrute dans

RUBANS

Corticelli

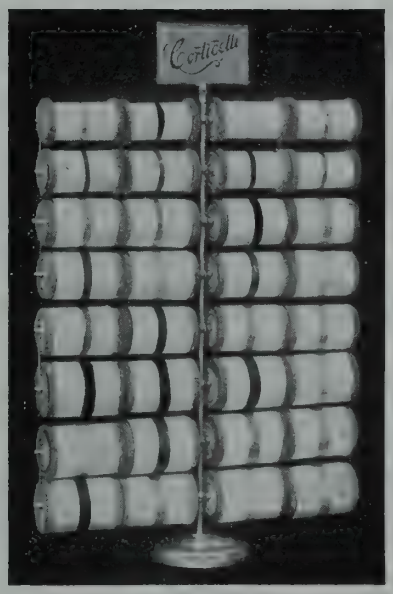
RUBANS DE SOIE PUR TEINT

EN STOCK A

Montréal, Toronto, Winnipeg.

Huit Marques de Petites Largeurs.

Procurez-vous notre Support d'Etalage.



Taffetas 'Defender.'
Satin 'Carmen.'

ARTICLES REELLEMENT FORTS POUR LA VENTE.

☞ *Voyez notre voyageur ou demandez des échantillons.*

CORTICELLI SILK COMPANY, Limited

BUREAU PRINCIPAL A ST-JEAN, P. Q. *Adressez-vous au bureau le plus rapproché.*

Salles de Vente : 22 rue Ste-Hélène, MONTRÉAL.
24 et 26 rue Wellington Ouest, TORONTO.
138 rue Hosmer, VANCOUVER.
56 rue Albert, WINNIPEG
91a rue York, SYDNEY, N. S. W

les plus bas-fonds, parmi des êtres qui n'ont jamais eu ou ont perdu l'habitude du travail et qu'il nous faudrait nourrir à rien faire.

D'ailleurs, le Canada est libre d'admettre ou de refuser l'entrée sur son sol aux immigrants qui se présentent et n'a pas à en demander la permission en Angleterre. C'est à nous et non à d'autres qu'incombe le devoir de veiller à ce que l'immigration ne fasse pas baisser le niveau moral de notre population et ce devoir, nous entendons le remplir entièrement. La nouvelle loi sur l'immigration et les immigrants en est une preuve.

Nous espérons bien que jamais, le gouvernement fédéral ne consentira, quelque presion qu'on puisse exercer sur lui de l'autre côté de l'Océan, à modifier la loi afin de permettre aux sociétés de charité ou aux ligues de réforme de nous envoyer leurs protégés sans le contrôle exigé par la loi ou aux individus sans emploi et sans argent de venir vivre ici aux dépens de la charité publique ou privée.

FAILLITES EN MAI

D'après R. G. Dun & Co. ,les faillites au Canada pendant le mois de mai ont été de 66 pour un passif de $1,089,593. L'an dernier, pendant le même mois, il y a eu 131 faillites pour un passif de $1,073,717 et, en 1908, pendant le mois de mai également le nombre des faillites avait été de 115 et le montant du passif de $777.433.

DOMINION TEXTILE CO., LIMITED

La cinquième assemblée annuelle des actionnaires de la Dominion Textile Company, Limited, a eu lieu le 30 mai dernier. A cette assemblée les directeurs présentèrent aux actionnaires leur rapport sur les opérations de la compagnie pendant l'exercice terminé le 31 mars 1910, ce rapport indique certainement des résultats remarquables. Ce qu'il y a de plus frappant dans ce rapport, c'est que les ventes de l'année offrent une augmentation qui n'est pas inférieure à $2,500,030.

M. C. B. Gordon, président de la compagnie, occupait le fauteuil présidentiel, et un grand nombre d'actionnaires étaient présents.

L'état financier indique que les profits de la manufacture, après déduction de la somme habituelle pour réparations et améliorations, s'élèvent à $893,311.80. A ces profits ont été ajoutés les dividendes reçus sur les actions de la Dominion and Merchants' Mills, faisant un total de $1,016,407.30. Après avoir payé l'intérêt sur les bons, les dividendes réguliers sur les actions ordinaires et de préférence, il reste un surplus de $35,732.21 pour l'année.

Les ventes de l'année se sont élevées à $8,743,706.20 contre $6,153,626.16, l'année précédente, en augmentation de $2,590,080.04.

La compagnie a 7,840 métiers et 378,656 broches en opération; elle emploie plus de 6,000 mains et a payé, pendant les cinq dernières années, plus de $8,500,000 de salaires à ses ouvriers.

Au cours de l'année dernière, la compagnie a augmenté la capacité de ses ateliers d'impression à Magog, en y ajoutant la machinerie à impressions provenant des Colonial Works, centralisant ainsi les impressions dans un seul établissement et réduisant le coût des opérations et autres dépenses.

Les grandes améliorations entreprises en convertissant l'établissement de Saint-Henri en une blanchisserie moderne, sont maintenant terminées, et les facilités de la compagnie pour produire des marchandises blanchies sont absolument modernes et devraient tendre à augmenter très matériellement la vente de ces marchandises.

Le rapport fut adopté, et le bureau des directeurs, composé de onze membres, fut réélu, à savoir: C. B. Gordon, Hon. L. J. Forget, H. S. Holt, Hon. Robert Mackay, J. P. Black, John Baille, C. R. Hosmer, H. V. Meredith, D. Morrice, G. A. Grier, C. F. Smith.

LES NOUVELLES CARTES DE COULEURS

Le contraste entre les cartes de couleurs du syndicat et celles de Claude, cette saison, est encore plus marqué que d'habitude, et les modistes verront que les couleurs de la carte de Claude, sont bien meilleurs que celles de la carte du Syndicat, dit "The Illustrated Milliner"

Les nuances prune, ainsi qu'est désignée la première série de la carte de Claude, dont les tons foncés sont exactement de la nuance du fruit mur sur l'arbre, sont plus bleues que l'améthyste ou les tons violets, si en faveur le printemps dernier. Les nuances plus pâles sont les plus brillantes de toutes sur les cartes pour l'hiver, à l'exception de la nuance géranium. Six nuances de cette riche couleur pourpre bleuâtre sont indiquées; ce sera la couleur favorite durant toute la saison.

Le second choix de couleurs est dans la série des verts, variant du vert rouge au vert myrte, série classée seconde sur la carte de Claude. Les tons plus pâles des verts sauge sont particulièrement bons ; cependant les nuances plus dures du vert émeraude, appelées Moujik sur la carte du Syndicat, auront aussi de la vogue.

Les verts bronze de la carte de Claude promettent d'être très bons et seront sans doute plus en évidence que le vert raisin de la carte du Syndicat; les Nos 2134, Aloès et 2135, Ormeau, sont particulièrement bons.

Une série de verts de la carte du Syndicat. Chasselas (vert raisin) trouvera sans doute beaucoup d'admiratrices; mais le vert sauge sera la nuance la plus à la mode. Le nombre des tons de vert promet presque autant de variétés qu'une certaine marque renommée de pickles.

Les nuances agréables qui étaient comprises sur la première carte de couleurs et figurent sur celle du Syndicat, sont très bonnes. Les teintes mordorées rougeâtres dans la série Faisan, sont les meilleures des nuances brunes; quand des colorations plus foncées sont employées, elles vont dans les tons acajou, mais une nuance du brun le plus foncé, termée Fête de Nigré, a de la faveur.

Les tons améthystes peuvent être placés au quatrième rang; ils ont moins de brillant que les tons Nébuleux de la carte du Syndicat. Les tons foncés dahlia, particulièrement celui qui est presque noir, sont très bons. Les nuances les plus foncées de toutes les couleurs semblent être en faveur, car tandis que les bleus occupent le cinquième rang, c'est le ton le plus foncé de beu marine, appelé Corbeau sur la carte de Claude, qui aura le plus de vogue. Les tons beu royal continueront à être populaires, bien que les tons plus foncés, allant du bleu iris au bleu marine, seront en grande demande.

Une nuance pivoine très foncée est bonne pour les garnitures, et un beau rouge géranium, No 2199 sur la carte de Claude, et qui n'est pas un ton Chantecler, se verra certainement dans les garnitures du début.

Les tons giroflée, régent et les tons les plus clairs, Bois Sacré et Flamant, de la carte du Syndicat, seront principalement employés pour les chapeaux du soir.

Comme quelques gris sont toujours en demande, la série de la carte du Syndicat, nommé Pintade, aura quelques adhérents, de même que les bruns grisâtres appelés Phoque; mais en somme, la seule série de couleurs de la carte du Syndicat qui peut être qualifiée de très bonne, est la première nuance Dauphin, qui est une nuance de saphir véritable.

La nuance vanille est la principale nuance de velours et peut être décrite comme nuance taupe très rose. Les couleurs passées ou pastel ne seront employées que pour les robes et non pour les chapeaux.

En résumé, les couleurs pour la saison 1910-1911 seront dans l'ordre suivant : Ton bleu de prune de la carte de Claude, vert sange à vert myrte, verts bronge, améthyste, bleu royal et faisan.

M. Norman Paulet, 'acheteur ,de la Maison Alphonse Racine & Cie, s'embarquera le 9 juillet sur le "Laurentic" en partance pour l'Europe.

Son absence durera environ deux mois; pendant ce temps, M. Norman Paulet visitera les principaux marchés pour s'assurer des plus hautes nouveautés.

Les Overalls "SUCCESS" Font la Meilleure Durée.

Les hommes qui portent des "Overalls" désirent les meilleurs qu'ils peuvent se procurer pour leur argent.

L'Overall **"SUCCESS"** est celui dont ils ont besoin. Chaque vêtement est coupé ample—dos bien hauts, poches extra et double piqûre partout.

Le **"SUCCESS"** est ouvert des deux côtés—mais est aussi doublé extérieurement, de sorte que l'overall ne se déchire pas.

Si votre Marchand de Gros ne tient pas le **"SUCCESS"** écrivez-nous directement.

Le **"SUCCESS"** est le meilleur overall pour votre clientèle.

Il y a 27 vêtements différents dans la ligne **"SUCCESS."**

Overalls, Bavettes et Smocks, tous faits du meilleur denim que l'on peut se procurer.

Trois couleurs—Bleu, Noir et "Gold-back." Trois pesanteurs, 6 oz., 7 oz., 8 oz.

Votre Marchand de Gros vous fournira le **"SUCCESS"** à des prix vous laissant une bonne marge de profit.

The Canadian Converters' Co. Limited.
Montreal

MODELE AVANCE POUR L'AUTOMNE

Chapeau artistique avec dessus en moire et dessous de la passe garni de velours de même couleur.
Modèle parisien

ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

Le département des articles de cou offre beaucoup d'intérêt en ce moment. Les étalages sont très attrayants. Cela est dû en grande partie à l'emploi de véritables dentelles et aux délicates touches de couleur qui sont les caractéristiques des lignes de cette saison, dit "Dry Goods Economist".

Les nouveautés sont toujours recherchées avidement et il est évident qu'avec une température favorable, les nouveaux cols bas seront en grande demande. Les cols hollandais et les cols marins ont une bonne vogue à présent, et les jabots se vendent bien, quoiqu'ils aient de nombreux rivaux sous forme de noeuds et de cravates en velours, soie et dentelle.

En raison de la vogue des blouses et robes à basse encolure, il y a une excellente demande pour les chemisettes, empiècements et guimpes en net uni et à dessins allover. Ces accessoires jouissent d'une grande faveur, quand ils sont faits en net plissé.

On remarque deux genres de ces articles de cou: l'article rond fini par une ruche à plis plats et l'article formant effet de haut col militaire. Des empiècements attrayants ont souvent des manches de dessous ou des manchettes en net ou en volants plissés assortis.

Les petits clos Quaker ou fichus, faits de deux sections à plis droits de chaque côté, réunies en pointe en avant et en arrière, ont de la vogue. On peut se les procurer en mousseline ou en net. Les cols doubles, formés d'une ruche plissée, attachée à un col de forme hollandaise, surmonté d'un col plus étroit en linon de couleurs, figurent par les nouveautés acceptées récemment. Un noeud de ce linon coloré, avec bouts bordés de dentelle est attaché à un des bouts du col, de

Modes d'Automne

¶ Nos échantillons sont maintenant entre les mains de nos voyageurs, qui saisiront la première occasion pour vous les soumettre.

¶ Nous avons réuni une collection des plus complètes et des plus intéressantes. Elle contient tout ce dont la modiste a besoin, les indications de la mode les plus récentes et les meilleures valeurs que l'on puisse obtenir.

Debenhams (Canada) Limited

Montréal, 18-20 rue Ste-Hélène

PARIS, 115 rue Réaumur
TORONTO, rues Bay et Wellington
QUEBEC OTTAWA

MODELE AVANCE POUR L'AUTOMNE

Chapeau artistique en beaver-soie. Modèle parisien.

manière à se trouver au centre quand le col est ajusté.

Les ruches plissées sont un des meilleurs articles de vente en ce moment dans les lignes des articles de cou. Les cols plissés et les jabots en net blanc ou écru, avec bordure de 1 pouce en net de couleur, sont en telle faveur que ce serait une bonne idée de reproduire les ruches plissées dans le même matériel. La demande porte surtout sur les bordures bleues, roses, vieux-rose, lavende, brunes et jaunes dans les nuances pâles, moyennes et foncées.

On voit, en beaucoup de jolies broderies, les cols mous rabattus, larges d'environ 1 1-2 pouce, qui étaient en vogue, il y a plusieurs années. Comme ces cols sont seyants et confortables, on pense qu'ils auront de la vogue.

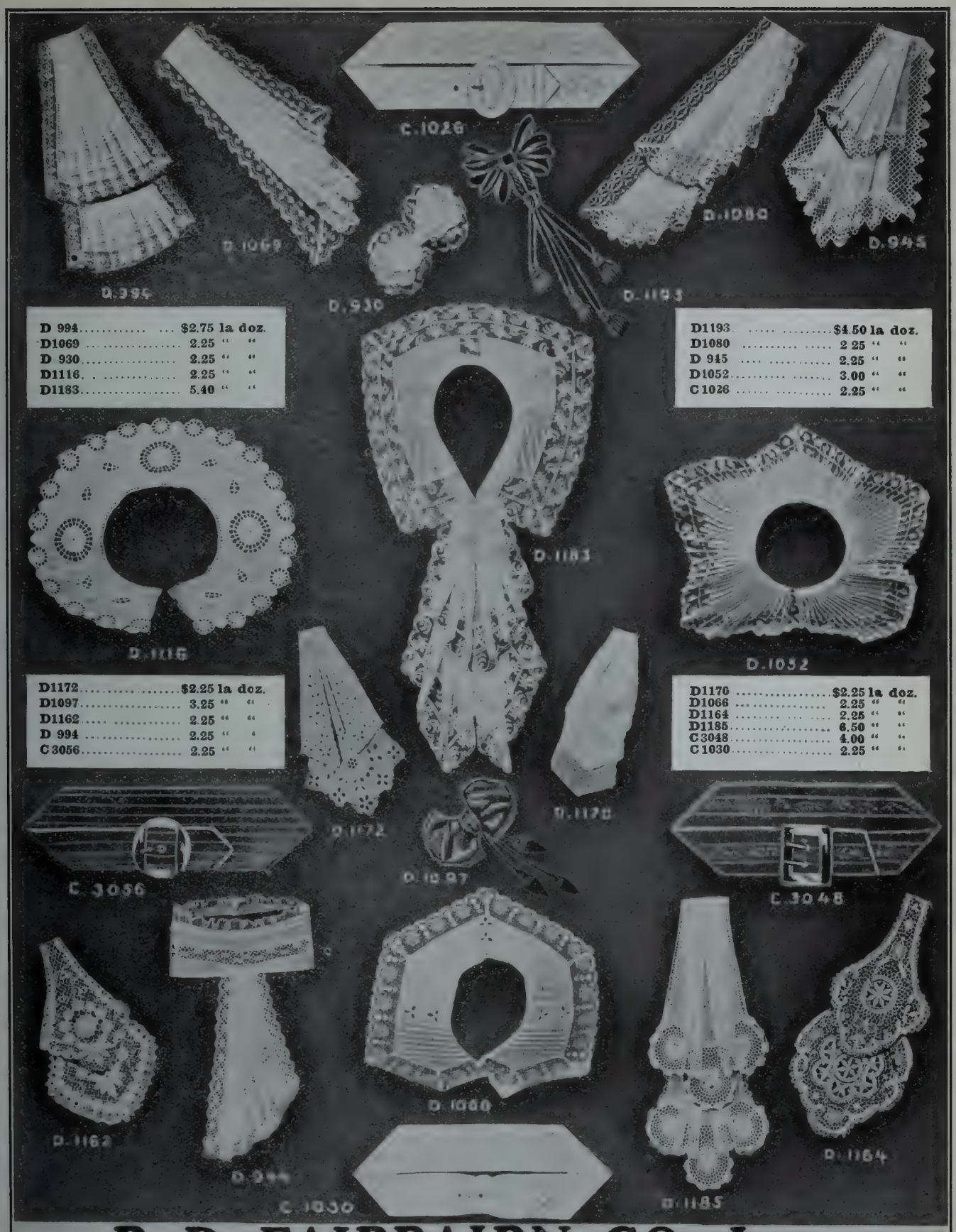
* * *

Au commencement du printemps, les tissus à voilettes à grandes mailles eurent beaucoup de vogue; mais à mesure que la saison s'avanca, ces tissus cédèrent la place aux tissus à mailles plus petites. A présent les mailles moyennes et les petites mailles, avec petits pois dans le tissu sont de beaucoup celles qui se vendent le mieux en noir. Les meilleures couleurs pour les tissus à voilettes sont les suivantes: bleu-marine, taupe et violette, surtout quand il s'agit des nouvelles variations de dessins en net russe.

Les tissus blancs pour voilettes ont une vogue nouvelle. Toutefois la demande porte surtout sur les voilettes en dentelle. Les voilettes noires se vendnnt remarquablement bien; mais les voilettes blanches lavables sont au premier plan dans certains centres.

Ce qu'il y a de plus nouveau, en fait de voilettes en dentelle, est une voilette en net écru ou blanc avec une large bordure en soie de plusieurs couleurs pâles. L'effet est très attrayant; c'est une reproduction des belles dentelles qui ont été produites tardivement, le printemps dernier.

Elles produiront probablement le plus d'effet dans la draperie et la garniture des chapeaux.



D 994	$2.75	la doz.
D1069	2.25	" "
D 930	2.25	" "
D1116	2.25	" "
D1183	5.40	" "

D1193	$4.50	la doz.
D1080	2 25	" "
D 945	2.25	" "
D1052	3.00	" "
C1026	2.25	" "

D1172	$2.25	la doz.
D1097	3.25	" "
D1162	2.25	" "
D 994	2.25	" "
C3056	2.25	" "

D1176	$2.25	la doz.
D1066	2.25	" "
D1164	2.25	" "
D1185	6.50	" "
C3048	4.00	" "
C1030	2.25	" "

R. D. FAIRBAIRN CO., LIMITED

MANUFACTURERS

PRES., RHYS. D. FAIRBAIRN. VICE PRES., F. J. KNIGHT. W. C. CLIFF

107 SIMCOE ST. TORONTO, ONT.

Le mois dernier les ventes de véritables dentelles ont été satisfaisantes. Les dentelles d'Alençon Princesse et Duchesse se sont particulièrement bien vendues pour toilettes de mariées. La dentelle Chantilly blanche a eu de bonnes ventes en certains centres. Les nouvelles dentelles en coton modèle Chatilly en blanc et écru se sont bien vendues pour les garnitures, empiècements, guimpes et manches de dessous. Les genres favoris ont été les patrons en bandes et à bordures droites.

La popularité de la véritable dentelle irlandaise n'a pas diminué, et les imitations excellentes de cette dentelle continuent à être en haute faveur. Les articles de cou attrayants de cette saison ont fourni un débouché à de grandes quantités de dentelle irlandaise et de dentelle Cluny. Les beaux vêtements de dessous ont contribué à l'augmentation de la demande pour ces dentelles ainsi que pour la valenciennes. La popularité de la dentelle irlandaise pour garnitures de robes en soie, marquisette, voile, etc., a été effacée par le grand emploi de la valenciennes et de la dentelle Chantilly pour les robes-lingerie.

La vogue des beaux jupons blancs et aux teintes délicates, en nansouk et en soie, exige des volants de 18 pouces en valenciennes et en Chantilly, ainsi que des insertions et bordures moins larges.

Dans les marchandises de la classe moyenne, les allovers continuent à se vendre le plus.

Les effets métalliques pour garnitures de robes sont généralement en vogue. On pense que les effets persans continueront à être en faveur en automne. Les dentelles or et les garnitures à effets or sont en haute faveur.

Les gazes métalliques unies et à impressions persanes sont indiquées.

Dans les braids, on remarque ceux qui sont traversés de lacet ou de soutache. Les braids mélangés de fil d'or sont en évidence. Les spéciments montrant l'adaptation des colorations persanes sont légion. Les fils entrelacés dans le braid sont de couleurs multiples, ou bien des bandes de satin ou de velours persan sont incorporées dans le braid.

Un beau braid queue de rat est fait de fils mélangés de diverses couleurs. Dans les échantillons produisant le plus d'effet, une seule couleur domine et donne du caractère à l'ensemble. Des fils d'or ajoutés produisent souvent un excellent effet.

Une des garnitures les plus nouvelles et les plus originales en forme de bandes, a une rayure centrale en drap pony avec de chaque côté un braid de fantaisie formant bordure. La soutache et la broderie en couleurs persanes sont employées en divers dessins pour le braid de bordure. Les spécimens sont attrayants et riches, sans donner l'idée d'une complication trop grande.

LA VOGUE DES PLUMES

On portera plus de plumes d'autruche, d'aigrettes et de plumes de fantaisie, cet été que cela n'a jamais eu lieu. Les chapeaux à larges passes produisent un bel effet quand ils sont ornés de plumes d'autruche et par conséquent de plumes retombantes. Les plumes françaises frisées et défrisées sont beaucoup employées.

Le paradis est peut-être la plume qui se combine le mieux avec l'autruche, bien que le héron et le goura soient très recherchés. Les aigrettes et les plumes de héron sont très élégantes pour les chapeaux d'extérieur. Le paradis est trop fermement établi dans les affections de la haute clientèle pour être remplacé par tout autre genre de plumage. Les nouveaux effets français à longues plumes, dans lesquels le paradis délicat est monté, cette saison, rehaussent sa beauté. On aime le héron et l'osprey pour les effets d'aigrette retombante.

Une particularité du commerce des maisons de plumes est le pompon taillé en duvet défrisé. La demande pour cet article est très forte, et ce sera une caractéristique des modes du commencement de l'automne.

La plume frisée française est toujours bonne pour la clientèle aux idées conservatrices et est considérée comme article de vente courante. Le type Erna Marguerite, production d'un des créateurs de nouveautés des plus ingénieux, a une vogue énorme, et ce genre indique la tendance pour les garnitures de la calotte du chapeau.

Toutefois, ce sont le pompon et l'aigrette qui dominent en ce moment. Dans les pompons surtout, la combinaison d'autruche, de héron, de marabout ou de goura offre une variété étonnante qui fait qu'il est possible de former cette garniture en quantités commodes. Un beau pompon en marabout d'un blanc naturel a ses extrémités légèrement teintées de gris, formant un effet de chinchilla.

Les garnitures représentant des oiseaux sont en grande demande pour le milieu de l'été. Une caractéristique dominante des chapeaux d'automne sera le grand pompon ovale ou rond, dans les colorations Chantecler, terme général usité pour désigner le plumage aux couleurs variées des oiseaux qui figurent dans la pièce qui porte ce nom. De délicates petites aigrettes en goura, de colorations orientales, forment une garniture exquise pour les turbans. En noir et en couleurs, la plume d'autruche arrangée en effet retombant est très attrayante et sera certainement l'objet d'une forte demande.

Le marabout est aussi en grande demande, quoique, pour les chapeaux on l'emploie en combinaison avec d'autres plumes. Toutefois, la vogue des boas et des écharpes en marabout a augmenté de façon continue, et les modistes s'attachant particulièrement à cette plume ont été obligées d'augmenter leur personnel d'ouvrières pour faire face à la demande qui s'est produite pour les nouvelles pélerines et parures qui seront si populaires au commencement de l'automne. L'effet de chinchilla naturel dans le marabout est particulièrement bon, et on produit de belles pèlerines avec rayures alternées de la couleur naturelle délicate et de blanc de neige. Les parures comprenant boa, manchon et dessus de chapeau, en marabout, en blanc naturel ou en noir, sont des articles exceptionnellement bons. Les nouvelles écharpes en marabout, en autruche ou en soie messaline, ont une longueur de dix verges et portent toutes dix queues en marabout naturel. En certains cas, la soie messaline porte du braid entre les rayures du marabout; ce genre fait un effet particulier dans les nuances brunes.

On obtient des effets d'aigrette exquis avec les plumes de dindon; et il faut l'oeil d'un expert pour différencer la plume de poulet brulée et la plume de coq brulée des plumes véritables d'aigrette, d'osprey ou de héron.

La combinaison de plumes-couteaux, aigrettes en crin et plumes de fantaisie avec cabochons en plumes de fantaisie, est spécialement bonne et permet une belle variété de coloration.

L'influence des couleurs orientales est très marquée dans les effets en plumes de fantaisie. La superstition qui s'attache aux plumes de paon sera négligée, sinon ignorée, cer quelques montures très artistiques sont offertes pour ces plumes. Une fois les couleurs extraites, les nuances d'un brun doux qui en résultent sont des plus attrayantes, et la marque de l'oeil est préservée, tandis qu'elle est perdue par la tetnture.

La plume d'autruche naturelle défrisée, est la base d'une grande variété de belles montures. Une monture d'un très bel effet est formée de cinq plumes défrisées, dont la longueur varie de six à douze pouces.

Personnel

M. Robert W. Houston, acheteur de la maison McIntyre, Son & Co., Ltd, vient de partir pour un voyage d'affaires, en Europe.

Ne soyez jamais négligent dans la préparation des commandes. Enveloppez les paquets proprement, ficelez-les et attachez la ficelle avec soin, de telle sorte que, si un client emporte plusieurs paquets du magasin, ces paquets ne se défassent pas en route.

De même que le Castor est le symbole de la perfection industrielle, de même, ...

BEAVER BRAND

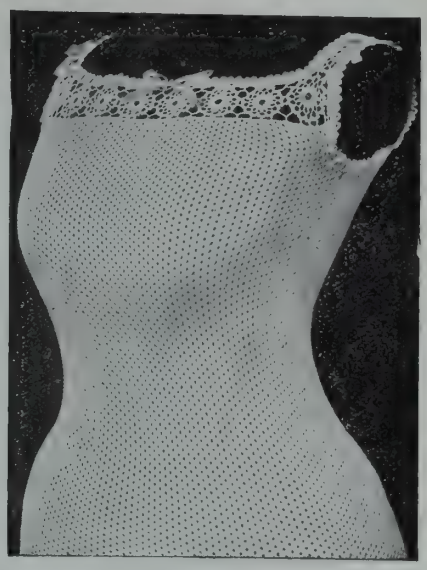
est le symbole de la perfection dans les

Marchandises Tricotées,

Mitaines, Gants, Toques, "Mufflers," Bonneterie, Paletots Tricotés, Sweaters, Jerseys, Casquettes en couleurs combinées et d'une seule couleur. . .

R. M. Ballantyne
LIMITED
STRATFORD,
Ontario.

Sous-Vêtements "Oxford"



La saison chaude est arrivée.

Marchands, examinez votre stock et écrivez-nous pour ce qui peut vous manquer dans les Sous-Vêtements pour Dames. Vos ordres seront remplis promptement.

The Oxford Knitting Co., Limited
Woodstock, - Ontario.

Sous-Vêtements Irrétrécissables

POUR HOMMES,

Marque ST-GEORGE.

C'est une ligne qui satisfait invariablement la personne qui porte ces sous-vêtements, et qui donne un bon profit au marchand.

C'est la ligne qui a démontré que des sous-vêtements de la plus haute qualité peuvent être produits au Canada.

Si vous voulez tenir les MEILLEURES marchandises dans votre Département de Sous-Vêtements d'Hommes, vous ne ferez pas d'erreur en commandant à votre fournisseur les Sous-Vêtements de la Marque St-George pour hommes.

Les articles de la Marque St-George sont faits en toutes pesanteurs et toutes grandeurs, parfaitement tricotés, formés et finis.

FAITS PAR

The Schofield Woollen Co., Limited
OSHAWA, - - - ONTARIO.

Dernières Créations de la Mode

Ce foulard vert à pois blancs est voilé d'une tunique en chiffon vert plus foncé; des bandes en foulard finissent le chiffon tout autour, donnant ainsi du poids et de la matière à la tunique.

Les boutons sont en clinquant vert, et le noeud du chapeau en ruban de velours vert pâle s'harmonise à la couleur de l'ombrelle. Le chapeau en paille verte est garni de dentelle Chantilly noire et de velours vert clair.

Automne 1910

Notre stock d'étoffes à Robes et à Costumes est au complet, comprenant toutes les dernières nouveautés en dessin, fini ou coloris.

Il en est de même pour les Sous-Vêtements pour Dames, Hommes et Enfants.—Coat Sweaters.

Serges et Vicunas "SPHINX"

GARNEAU Limitée

QUEBEC

Salles d'Echantillons : MONTREAL, 242, rue St-Jacques, CHAMBRE 2.
OTTAWA, 111, rue Sparks, CHAMBRE 11.

Serges et Vicunas "SPHINX"

Seuls Agents pour les serges et Vicunas "SPHINX" ainsi que pour les Étoffes à Robes portant la marque célèbre "LA RENOMMÉE."

Tapis, Prélarts, Linoléums, Carpettes.
Couvertes pour Berceaux, Chevaux, Chantiers.
COUVERTES BLANCHES, GRISES, ROUGES.

Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec leurs nouveaux échantillons.

Dernières Créations de la Mode

Cette charmante robe de soirée pour jeune fille faisant ses débuts dans le monde, est en chiffon blanc avec des dessins en fil d'argent formant bordure.

Le volant, en bas de la jupe, est formé entièrement d'un tissu en fil d'argent, ainsi que le fichu drapé sur les épaules et les bras.

Pour la tunique, une section de la bordure a été appliquée au chiffon, et du ruban tissé d'argent forme la ceinture.

Autour du décolletage modeste est une garniture d'argent.

Saison de Rassortiment

Il est d'une importance primordiale que vos stocks de tous genres soient assortis convenablement.

C'est maintenant le moment où nous pouvons vous être d'une grande utilité.

Notre assortiment de **Merceries** est très varié dans toutes les lignes. **Sous-Vêtements** légers pour les chaleurs. Chaussons de fantaisie en Coton, en Lisle, en Cachemire ayant beaucoup d'apparence et qui donneront beaucoup de confort.

Lignes spéciales de **Chemises Négligées** en Indienne, Percale, Gingham, Zéphirs.

Quelques numéros sur lesquels nous attirons votre attention.

1915 1916 908 810 814

Nous n'annonçons pas ces cinq lignes pour en forcer la vente; **nous les vendons** pour annoncer notre département, et nous voulons que la **Chemise Eureka** soit connue de tous.

Elle est de notre fabrication et nous lui donnons **notre garantie.**

Chemises de travail, et Salopettes de toutes descriptions. Nous avons des lignes spéciales qui sont des **Occasions de Bon Marché.**

Parapluies de tous genres et de toutes qualités.

Nous sommes de grands vendeurs de Collets. Nous tenons un stock très varié des **Success Celluloid, Water Nymph, Pyraline Rubber.**

Voyez-nous pour ce qui pourrait vous manquer en Merceries et nous aurons certainement ce qui vous sera nécessaire.

Ordres par malle exécutés avec soin et promptitude.

A. RACINE & CIE

MONTREAL

Bureau à Ottawa,
111, rue Sparks.

Bureau à Manchester, Ang.,
11a, Albert Square.

Bureau à Québec,
234, rue St-Joseph.

VESTON TUXEDO

Le veston Tuxedo représenté par notre gravure est en fin worsted. Sa longueur pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 30 1-2 pouces. Il est ample sur la poitrine et dessine modérément la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont en pointe et ont un parement de soie à 1-2 pouce du bord; ils mesurent 2 pouces à l'entaille. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 5-8 pouce en arrière. Les bords ont une piqûre invisible et les coutures sont unies.

Les manches sont finies unies.

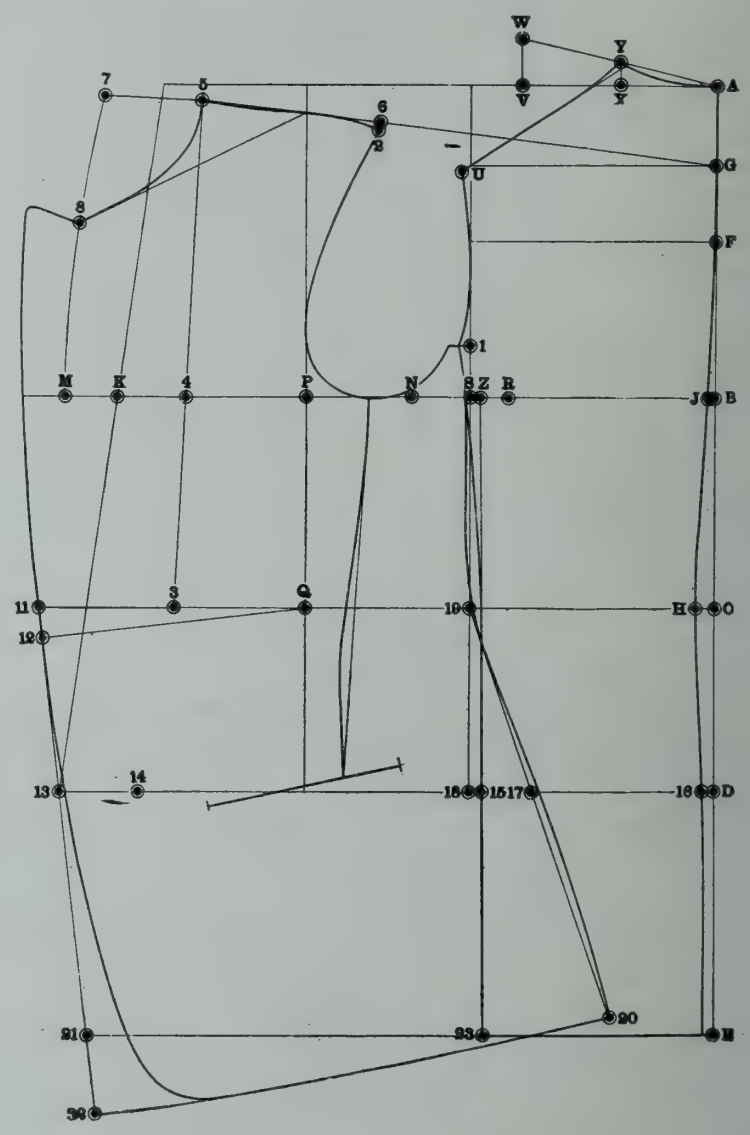
Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas, il mesure 19 pouces au genou et 16 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅝	pces
Longueur à la taille	17½	"
Longueur totale	31	"
Première mesure d'épaule . .	13	"
Deuxième mesure d'épaule .	18½	"
Mesure d'omoplate	13½	"
Poitrine	40	"
Taille	37	"
Hanches	42	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce.
De A à C, longueur à la taille.
De C à D, 6 pouces.
De A à E, 31 pouces.
Le point F est à mi-distance entre A et B.
Le point G est à mi-distance entre A et F.
Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne AE.
De C à H, 3-4 pouce.
Formez la couture centrale de F à H et en descendant.
De J à K, 20 pouces.
De K à M, 1 3-4 pouce.
Le point N est à mi-distance entre J et K.
De N à P, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire PQ.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1-2 pouces, de N à P et élevez la perpendiculaire.
Le point R est à mi-distance entre J et P.
De R à S, 1 1-4 pouce.
De S à Z, 1-2 pouce.
Au point S, élevez la perpendiculaire.
Au point Z, abaissez la perpendiculaire.
De S à 1, 1-2 de la mesure de poitrine.
De A à V, 6 1-2 pouces.
De V à W, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne AW.
De A à X, 1-6 de la poitrine.
Elevez la perpendiculaire XY.
Formez le dos tel qu'indiqué.
De Q à 11, 1-2 de la mesure de taille.
Le point 3 est à mi-distance entre Q. et 11.
Le point 4 est à mi-distance entre P et M.
Tirez la ligne 3-4-5.
De A à Y et de P à 5, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne 5-G.
De 5 à 6, 1-2 pouce de moins que de Y à U.
De 6 à 2, 3-8 pouce.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
De 13 à 14, 2 1-2 pouces.
De 15 à 16 et de 14 à 17, mesure du siège.
De 17 à 18, 2 pouces.
Elevez la perpendiculaire 18-19.
Tirez la ligne 19-17-20.
De 19 à 20, même distance que de 19 à 23.
Formez la couture de côté, le bord du devant et le bas de la partie avant, tel qu'indiqué.

Tout ce qui est grand semble être à la mode. Non seulement les chapeaux éclipsent celles qui les portent, mais les bijoux atteignent des proportions énormes. Les chaînes sont plus longues et plus pesantes que jamais. Les bagues et les camées d'autrefois reviennent dans toute leur ancienne gloire. Les boucles de ceintures ont une largeur moyenne de quatre à six pouces et les épingles de cols ressemblent à des médailles d'athlètes. On porte des bagues à profusion; elles couvrent tout l'espace disponible des mains; on porte des bracelets au-dessus du coude aussi bien qu'au poignet.



Au point 5, menez la perpendiculaire à la ligne 3-4.
De 5 à 7, 1-6 de la mesure de poitrine.
Menez une ligne arrondie de 7 à M.
De 7 à 8, 1-6 de la meusre de potrine plus 1 pouce.
Formez la gorge.
De 11 à 12, 1 pouce.
Placez l'équerre suivant les points Q et 12 et abaissez la perpendiculaire, qui détermine les points 13 et 21.
De 21 à 22, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la mesure de poitrine.

LA PLACE EN EVIDENCE
Sur votre Comptoir des Marchandises d'Occasion.

C'est la place indiquée pour les BAS de la MARQUE THREE EIGHTIES. Des milliers de marchands avisés, difficiles, dans tout le Dominion, font de ce Bas leur article Leader de leur Département des Bas. Les Bas de la MARQUE THREE EIGHTIES sont de beaucoup ceux qui se vendent le plus au Canada. Il y a une raison pour cela.

THREE EIGHTIES BRAND 80-80-80

TRADE MARK
REGISTERED

POUR DAMES ET JEUNES FILLES

Les Bas en Coton sans couture, de la Marque THREE EIGHTIES sont faits dans les grandeurs de 4½ à 10, en noir, nuance cuir, tan et blanc et sont empaquetés de manière attrayante, une douzaine par boîte.

AVIS.—Il y a des Bas du même prix à peu près que ceux de la Marque THREE EIGHTIES et que l'on prétend aussi bons. Aucun autre bas n'est proclamé meilleur. La morale est évidente. Aucune interprétation n'est nécessaire. Chaque paire de Bas de la marque THREE EIGHTIES porte la Marque de Commerce enregistrée, représentée ci-dessus.

En vente dans tous les magasins de gros

The Chipman-Holton Knitting Co.
Limited
Hamilton - Ontario.

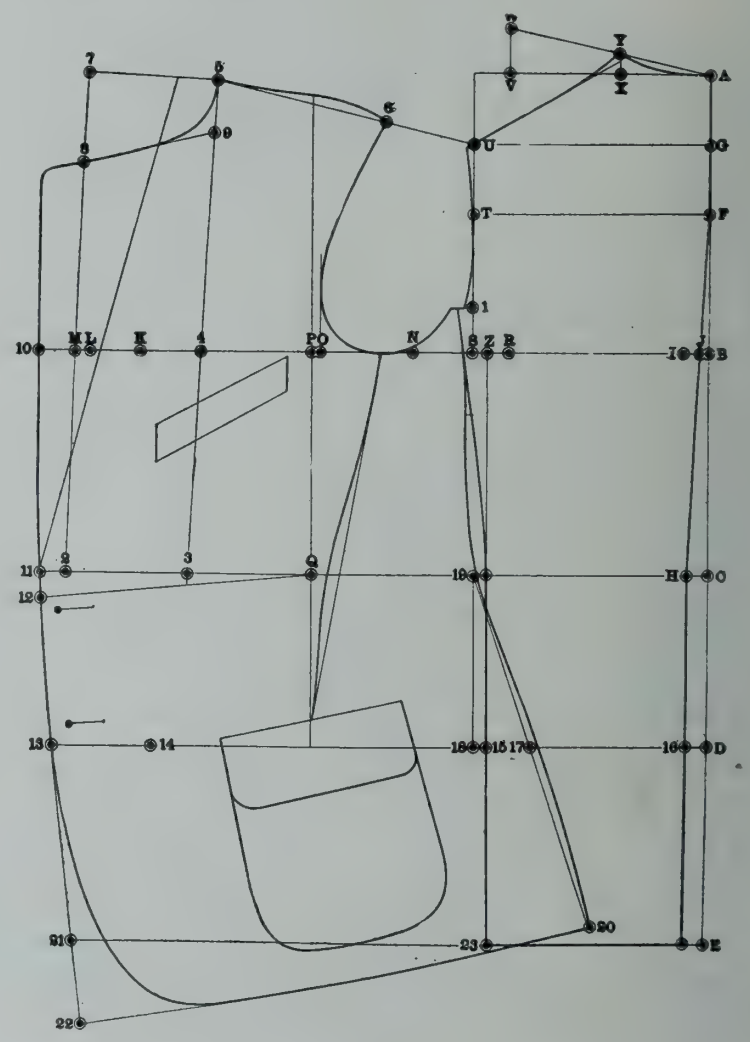
VESTON DROIT A DEUX BOUTONS POUR YACHTING

L'étoffe représentée par notre gravure est une flanelle blanche. La longueur du veston pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 30 1-2 pouces. Le veston est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. Les revers mesurent 1 1-2 pouce à l'entaille et 12 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 5-8 pouce en arrière. La poche extérieure de poitrine est finie par une bande; les poches inférieures sont rapportées et couvertes par des pattes. Les bords ont une simple puqûre et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une imitation de manchette.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9½	pces
Longueur à la taille	17	"
Longueur totale	30½	"
Première mesure d'épaule .	12⅝	"
Deuxième mesure d'épaule .	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Mesure de poitrine	38	"
Mesure de taille	34	"

Au point A, menez deux lignes à l'angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce.
De A à C, 17 pouces.
De C à D, 6 pouces.
De A à E, 30 1-2 pouces.
Le point F est à mi-distance entre A et B.
Le point G est à mi-distance entre A et F.
Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne AE.
De C à H, 3-4 pouce.
Tirez la ligne FH et abaissez la perpendiculaire.
De J à I, 1-2 pouce.
De I à K, 19 pouces.
De K à L, 1 3-4 pouce.
De L à M, 1-2 pouce.
Le point N est à mi-distance entre I et K.
De N à P, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire PQ.
Appliquez la meusre d'omoplate, 13 pouces de 1 à P et élevez la perpendiculaire.
Le point R est à mi-distance entre T et P.
De R à S, 1 1-4 pouce.
Au point S, élevez la perpendiculaire.
De S à 1, 1-12 de la poitrine.
De S à Z, 1-2 pouce.
Au point Z, abaissez la perpendiculaire.
De A à V, 7 pouces.
De V à W, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne AW.
De A à X, 1-6 de la poitrine.
Elevez la perpendiculaire XY, et formez le dos tel qu'indiqué.
De Q à 2, 1-2 de la mesure de taille.
Le point 4 est à mi-distance entre P. et L.
Tirez la ligne 3-4-5.
De A à Y et de P à 5, première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne 5V.
De 5 à 6, 3-8 pouce de moins que de Y à U.
De P à O, 1-4 pouce.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
Au point 5, menez la perpendiculaire à la ligne 3-4.



Tirez la ligne 2-M-7.
De 7 à 8, 1-6 de la mesure de poitrine.
De 5 à 9, 1-8 de la mesure de poitrine.
Tirez la ligne 9-8 et formez la gorge.
De M à 10, 1 1-4 pouce.
De 2 à 11, 1 pouce.
De 11 à 12, même distance.
Placez l'équerre aux points Q et 12 et abaissez la perpendiculaire, qui donne les points 13 et 21.
De 21 à 22, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la mesure de poitrine.
De 13 à 14, 3 1-2 pouces.
De 15 à 16 et de 14 à 17, mesure du siège.
De 17 à 18, 2 pouces.
Elevez la perpendiculaire 18-19.
Tirez la ligne 19-17-20.
Formez le côté et le bas du devant et finissez.

Les femmes reviennent aux voilettes en net de Bruxelles. On les porte avec des toques ajustées, et leurs mailles sont très larges. Beaucoup de personnes disent que ces voilettes sont nuisibles à la vue; mais elles sont populaires et seront portées.

Une des lois de la nature veut que plus une charge est pesante, plus grand soit l'effort nécessaire pour la déplacer. Une des lois du commerce veut que plus les affaires sont inactives, plus grand soit l'effort nécessaire pour obtenir la clientèle. Diminuez l'effort et la charge ne bougera pas—la clientèle ne viendra pas. Augmentez l'effort et la charge se déplacera plus vite—la clientèle viendra plus vite. C'est une loi invariable—une loi de cause à effet. Vous ne pouvez y échapper—sans en souffrir. Votre commerce souffrira, vous souffrirez vous-même, si vous ne faites pas les plus grands efforts quand les affaires ont le moins d'activité.

Barker & Moody, Limited.
LEEDS, ANGLETERRE.

Gilets Paddock

Genre Tailleur, toute grandeur, tout style, toute qualité, tout prix. . . . . .

Nouveautés Anglaises dernier genre en Gilets de Fantaisie pour le Printemps. .

AGENTS:

Geo. Giroux & Co.
207 rue St. Jacques,
MONTREAL.

COIFFURA "TIDY-WEAR"
PATENTED REGISTERED
FRINGE NETS

LES SEULS s'ajustant parfaitement en réels cheveux humains. FILETS

NOTE THE TIGHT HAIR

Les seuls filets invisibles tenant bien les cheveux en conservant les effets gracieux de la coiffure, la douceur et la regularité des traits.
Exigez les filets "Tidy-Wear" avec les *cheveux tendus* au bas du filet.

5 Tailles	R20	R22	R23	R24	R26	10 Nuances
	Moyen	Grand	Extra Grand	Couvre-tête	Fine Maille	

ROSENWALD FRERES, Fabricants
LONDRES, PARIS, VIENNE
SPÉCIALITÉ: Filets Cheveux, Crépons divers, Rouleaux, etc.
Seuls représentants au Canada: DIECKERHOFF, RAFFLOER & CIE, Ltd.
Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto.
525 rue St-Paul Montréal.

Qui n'a pas donné d'ordre?

Parmi ceux qui ont mis en magasin leur stock d'été de

FAUX-COLS ET MANCHETTES
Marque "CHALLENGE"
à l'Epreuve de l'Eau

figurent beaucoup des principaux détaillants du Canada.

Etes-vous un de ceux qui n'ont pas encore donné de commande? S'il en est ainsi, pourquoi?

Est-ce par ignorance des mérites de la Marque "Challenge" ou par manque de prévoyance? Dans ce dernier cas, agissez quand il en est temps encore et donnez-nous votre ordre aujourd'hui. Dans le premier cas, nous pouvons vous assurer que les Faux-Cols "Challenge" sont exactement ce qu'il faut pour votre commerce pendant les chaleurs. Ils paraissent toujours élégants, ne se fendent pas, ne se flétrissent pas et leur couleur ne change pas. Ils sont faits dans toutes les formes les plus nouvelles et ne peuvent être distingués des faux-cols en toile auxquels votre client difficile a toujours été habitué. De plus, ils sont à l'épreuve de l'eau et peuvent être lavés et nettoyés facilement. C'est une ligne que vous pouvez tenir en faisant un profit excellent Voyez vos stocks.

The Arlington Co. of Canada,
LIMITED
54-56, Avenue Frazer,
TORONTO.

Représentants pour l'Ouest: J. A. Chantler & Co., Toronto.

Représentant pour l'Est: Duncan Bell, Montréal.

A PROPOS DE GANTS

L'histoire du gant est ancienne et assez vague pour l'époque antérieure au règne de Charlemagne qui, le premier introduisit l'usage des gants à sa cour. Au temps des Grecs, les gants étaient presque inconnus des nations alors civilisées, bien que les peuplades sauvages des rives de l'extrême nord quand elles pénétraient jusqu'aux portes de Troie, portaient, dit-on, quelque chose qui ressemblait à des gants et que les Grecs appelaient "digitali".

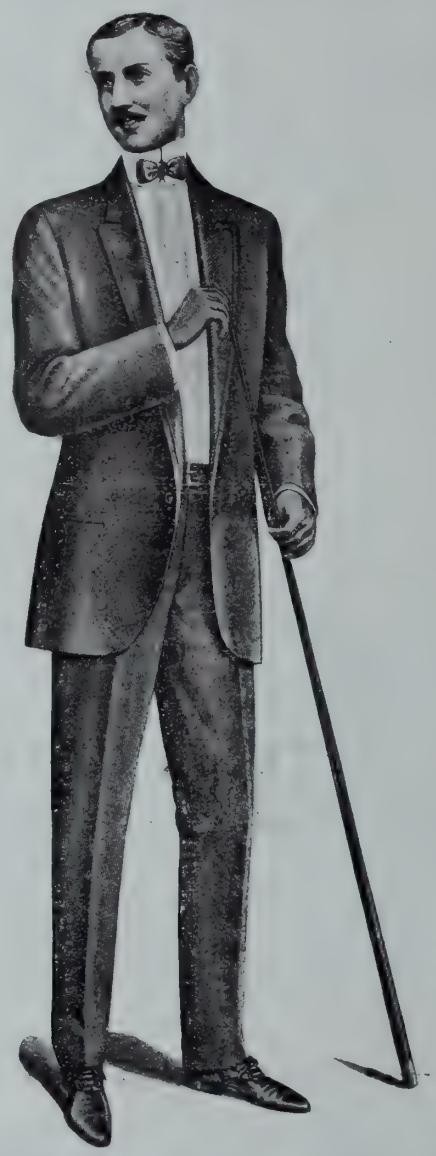
Les gants étaient probablement inconnus de la cour de Rome. Pétronius, le célèbre auteur de Satyricon, à l'époque où il conspira contre la vie du tyran Néron, ne s'imaginait pas qu'un temps viendrait où le fait de jeter un gant était une provocation à se battre. La vieille légende du docteur Faust, dans laquelle Goethe a puisé son étonnante inspiration, n'a jamais été produite sur une scène sans que Méphistophélès portât des gants. Cela porte à conclure que les gants étaient en usage dans les pays inconnus où la légende a pris naissance — probablement dans les pays connus des Grecs sous le nom de Barbarie.

La première mention de l'usage de gants dans les cours royales d'Europe date du commencement du règne de Charlemagne, en l'an 742. Ce fut le premier roi de France et empereur de cette portion démembrée de l'empire romain connue sous le nom d'empire d'Occident. On voit généralment que la période de la Renaissance fut celle où l'art fit le plus d'emprunts à l'antiquité. C'est la période qui a produit Boticelli, De Vinci, Michel Ange et Raphaël, en Italie; Holbein, en Allemagne; Van Dyck et Memlin, en Belgique; Germain Pilon et Jean Goujon, en France. Les gants passent pour une des inventions originales de la période de la Renaissance, et c'est peut-être la seule innovation de cette époque.

Dans la dernière décade du seizième siècle, il y avait à Paris un marchand de gants, qui fut probablement le premier de son métier dans l'histoire du monde. Il vendait des gants à la cour de Henri IV, et on suppose que ce roi très galant se gagna les bonnes grâces des dames de sa cour par ses jolis gants. Le marchand en question s'appelait Richard, et sa boutique était située rue Saint-Denis, non loin de la Fontaine des Innocents. Peu après que Richard se fût établi, les dames de la cour se mirent à porter des gants en peau plus épaisse que ceux que Richard avait vendus sous le nom de "gants de peau de poule", en les mettant dans une coquille d'oeuf. Les personnages de la cour avaient trouvé que les gants épais protégeaient la peau contre la température, et même maintenant le gant en peau de chien est à la mode. Au commencement du dix-septième siècle, les gants étaient encore un signe de luxe, et trois pays en fabriquaient. En Espagne, on préparait les peaux; en France, on les coupait et en Angleterre, on les cousait. A une certaine époque, il devint de mode, à la fin d'un repas, de présenter un plateau chargé de gants parfumés et d'inviter chaque convive à en prendre une paire.

LES VENTES A PRIX FIXE

Nous savons tous ce qu'est le marchandage. Nous savons tous la plaie qu'est pour les magasins des petites villes l'homme qui demande un rabais de quelques cents sur tout ce qu'il achète. Les marchands, jeunes et vieux, devraient profiter de l'expérience d'un jeune homme que nous connaissons, qui a fixé un prix unique pour ses marchandises et qui s'y est tenu. Il fit un apprentissage dans un magasin où régnait une discipline rigide et où un prix unique était la règle. Il s'établit dans une ville où cette règle n'existait pas et pendant quelque temps, fut complètement dépaysé. La règle générale des marchands consistait à demander un prix et à vendre à un autre prix. Le commis qui réussissait était celui qui pouvait établir par ses ventes un prix moyen se rapprochant plus du prix le plus élevé que du prix le plus bas. Il se produisait toujours une lutte de marchandage, et c'était à qui mentirait et dissimulerait le plus, avant qu'on en arrivât à la conclusion d'un marché.



Puis, que pensait le client en général? Il doutait continuellement du prix qui lui était fait. Il croyait rarement que ce prix était le dernier qu'il pût obtenir. Il ne pouvait pas s'imaginer avoir fait une transaction honnête. Pourquoi? Simplement parce qu'il savait bien qu'il avait affaire à un marchand qui suivait les anciennes méthodes; comment aurait-il pu savoir si le prix des articles achetés était correct?

Le nouveau marchand dont nous parlons adopta un système de ventes à prix fxe. Il s'en tint à ce système, malgré la situation désavantageuse dans laquelle il se trouvait ainsi placé par rapport aux autres marchands. Il se rendit compte qu'il agissait loyalement et qu'à la longue il sortirait vainqueur de la lutte. Les clients souriaient d'une manière entendue en disant: "Nous avons déjà vu cela; ce système ne tiendra pas longtemps", etc.

Le fermier entêté, qui avait toujours raillé son marchand, resta confondu quand il vit qu'il lui était impossible d'obtenir une réduction d'un seul cent par livre ou par verge. Il s'adressa ailleurs. La bonne ménagère se présenta et se sentit également vexée de ne pouvoir obtenir aucun escompte. Elle aussi alla dans un autre magasin. Le jeune marchand fut patient; il dut souffrir longtemps et discuter ebaucoup. Néanmoins il put se maintenir. Il expliqua que ce qui le faisait agir ainsi était un esprit d'honnêteté. Ce ne furent pas ses arguments ni son expérience qui lui assurèrent la victoire. Il triompha simplement parce qu'il avait raison, parce qu'il avait le sens de la dignité commerciale. Le public découvrit qu'il faisait des économies en achetant dans son magasin Il s'aperçut aussi qu'autrefois on le volait. Chaque acheteur aime bien savoir qu'il achète dans des conditions aussi bonnes que son voisin ou que toute autre personne. Il fallut environ un an pour que la communauté se rendît compte que le système de ventes à prix fixe était correct. Voilà ce que fit ce jeune homme, et beaucoup de vieux marchands pourraient profiter de son exemple. Ce jeune marchand disait: "Je suis content d'avoir lutté. Cela m'a coûté beaucoup, mais la lutte en valait la peine. Une vente est maintenant une vente, et non une série d'arguments et de négations."

La personnalité d'un vendeur lui attire ou lui fait perdre autant de commandes que la qualité ou le prix de ses marchandises.

LES SOUS-VÊTEMENTS PEN-ANGLE

commandent une vente facile, chaque jour d'affaires de l'année, parce qu'ils sont faits en pesanteurs et en tissus convenant à toutes les saisons et à toutes les personnes. Ils sont faits en grandeurs pour enfants aussi bien que pour hommes et femmes. Il y a plus de familles canadiennes portant des Sous-Vêtements Pen-Angle qu'il n'y en a portant des sous-vêtements de toute autre marque, parce que ces familles ont trouvé que les Sous-Vêtements Pen-Angle sont les plus satisfaisants, et parce qu'elles savent qu'ils sont garantis contre toute défectuosité de matériel ou de confection. Il est profitable de tenir des sous-vêtements qui ont la confiance du public.

PENMANS, LIMITED,
PARIS, --- ONT.

Le Prix et la Qualité
Distinguent les Sous-Vetements

MARQUE "TIGER"
... D'autres Sous-Vetements Bien Faits ...

Leur excellence est prouvée et attestée par des centaines de marchands les plus progressifs qui tiennent cette ligne. Eventuellement vous la désirerez—POURQUOI PAS MAINTENANT?

The GALT KNITTING CO.,
GALT, - - Ontario.

Essayez notre NOUVEAU

GANT sans COUTURE

POUR LA

PERFECTION

DANS

LE STYLE, L'AJUSTAGE
.... LA DURABILITE ....

Nous enverrons avec plaisir des Echantillons sur demande
PEWNY & CARRET, Gantiers Specialistes,
GRENOBLE.

Greenshields Limited
Seuls Agents au Canada
MONTREAL

LE TURBAN RAJAH

L'influence de l'Orient sur les modes continue à être très marquée. Des écharpes en soie souple et modèles et couleurs de Perse, sont utilisées pour garnir les chapeaux, tandis que des bandes brodées et garnies de bijoux forment une partie importante des décorations des robes et des chapeaux.

Toutefois ce qui indique le plus la tendance aux styles orientaux, c'est le turban Rajah—coiffure orientale typique.

A Paris, cette coiffure fait fureur pour le théâtre; elle est façonnée en tulle or ou argent, parsemé de perles d'or ou d'argent et de paillettes de nacre. Par côté une aigrette ou une plume de Paradis est maintenue par un ornement oriental garni de bijoux.

Un turban de ce genre, vu à la première représentation de "Chantecler", était en tulle et en perles de jais noir, avec un noeud en éventail, en tulle bien, placé en arrière et maintenu par un cabochon en jais et des diamants.

Un autre turban était en foulard or parsemé de turquoises, et une plume de paradis s'étalait à gauche.

La femme qui voudrait essayer le turban rajah, devrait le porter à la vraie manière orientale, bien ajusté tout autour de la tête et près des oreilles, les cheveux sur le front. Dans certains cas, une légère inclination de côté est plus seyante que si le turban était posé droit.

Un turban en satin couleur d'étain, muni au bord et en travers du dessus d'un gallon couleur d'étain, a une aigrette noire massive, posée directement en arrière.

Le plus grand nombre de ces coiffures soyeuses et souples sont en soie persane, à motifs et de couleur. La fondation est faite d'une calotte de deux pouces en bougran. La bande de soie en pièce dont la longuur varie de une verge et quart à deux verges, (suivant la largeur) est fixée au milieu de la partie arrière, laissant un bout beaucoup plus long que l'autre. La soie est ramenée en avant, le bout le plus long drapé en arrière en travers du sommet de la tête en plis gracieux. Un ornemennt de bijouterie est généralement employé pour maintenir la soie sur la fondation en avant ou à gauche.

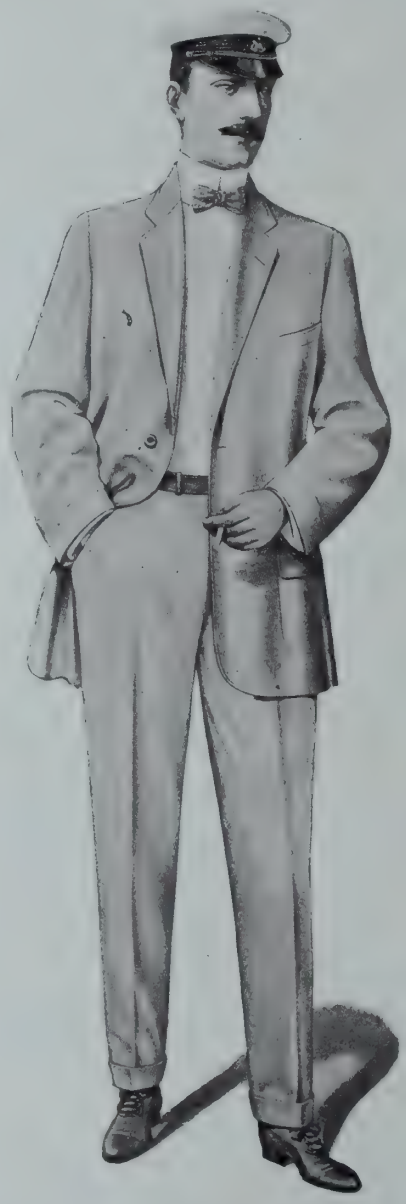
Les élégantes portent beaucoup cette coiffure très légère au théâtre et aux réceptions de l'après-midi.

Les recettes du revenu de lintérieur pendant le mois de mai ont été de $1,362,-796, en gain de $211,753 sur les recettes de mai 1909.

Le style d'annonce qui est naturel est le style correct. Viser à l'effet ne constitue ni le bon style ni le bon sens.

REAGISSEZ CONTRE L'ETAT LANGUISSANT DES AFFAIRES EN ETE

Soyez résolu à ce que les affaires ne languissent pas dans votre magasin en été. Le marchand à l'esprit plein de ressources ne connaît pas de morte saison. Ses plans sont faits pour que chaque saison lui rapporte des profits, et il place sur ses rayons les marchandises de saison. Beaucoups de marchands se sont emparés du commerce d'un district en jugeant intelligemment les diverses sai-



sons. Des quantités de petits pique-niques vont avoir lieu; des gens vont aller camper. Il leur faudra un poêle, une boîte de fer-blanc, des ustensiles de cuisine, etc. C'est le moment d'étaler ces articles dans vos vitrines, de mettre dans vos vitrines intérieures les marchandises qui, selon vous, doivent être demandées. Il faut quelque effort de l'esprit pour penser à ces choses; mais ce petit effort marque la différence entre le succès et l'insuccès en affaires. Pensez à la variété des idées qui peuvent être suggérées par les annonces de votre journal local. Mettez en étalage des attirails de pêche et des articles de sport de toute sorte. Dénommez votre magasin "Au rendez-vous des chasseurs" ou quelque chose dans ce genre. Employez des cartes bien imprimées pour vos vitrines. Invitez le visiteur à entrer. Prenez plaisir à montrer vos marchandises. Voyez la variété d'accessoires de jeux de base ball, tennis, croquet et lacrosse, dont on parle. Procurez-vous les produits de quelques bons fabricants, et tenez-vous à ces marchandises en faisant de petits dons de coupes et de prix aux clubs de votre localité. S'il est nécessaire, organisez des matches entre les équipes locales. Offrez un souper ou un prix à l'équipe victorieuse. Faites-vous télégraphier les résultats des événements de la grande cité. Cela vous placerait au premier rang, à peu de frais. Votre ami, le marchand en gros de la ville vous télégraphierait avec plaisir les résultats d'une course ou d'un match, que vous auriez ainsi longtemps avant l'arrivée des journaux.

Ces suggestions mettront le marchand entreprenant sur la trace de beaucoup d'autres.

UNE NOUVELLE POCHE DE MONTRE

Un inventeur à Londres a inventé une nouvelle poche pour vieilles montres. L'adjectif "vieilles" n'est pas de l'inventeur, mais le critique impartial hésitera à son mettre un chronomètre neuf au mouvement qui lui ferait subir l'invention. Linventeur est un réformateur social et un ancien membre de la Fabian Society; son but spécial est "l'économie de l'effort". Il était horrifié de la perte de temps et de la patience nécessaires pour remplacer une montre dans son gousset, et il a inventé et fait breveter une poche de montre qui replace automatiquement la montre dans sa demeure secrète après qu'on l'en a tirée.

La poche en cuir fort se porte sur la poitrine, sous le gilet. Par un trou dans le fond de la poche passe une ficelle reliée à un fort ressort. Celui-ci est relié à son tour à un bouton de tension. La montre elle-même est dans un étui en cuir, comme celui que les femmes portent au poignet; cet étui est attaché à l'extrémité supérieure de la ficelle et s'épanouit en haut dans un gros noeud en ruban. Ce noeud, placé juste au-dessous du col ressemble beaucoup à une cravate d'artiste parisien.

Le fonctionnement du mécanisme est la simplicité même. Vous saisissez le noeud, vous tirez et votre montre sort devant vos yeux; vous laissez aller et aussitôt votre montre disparaît avec un bruissement bruyant, puis votre noeud de cravate essaye de reprendre son état primitif.

L'inventeur a montré le grand avantage

Révillon Frères, Limitée

Exportateurs et Importateurs de

Nouveautés en Général

79, rue de Rivoli. - Paris.

Entrepôt Canadien :

134 et 136, rue McGill, - Montréal

Nous prenons maintenant des ordres pour livraison en Automne 1910.

Nous sollicitons respectueusement un examen de nos nouveaux échantillons.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Sous-Vêtements Marque Health

Nos vendeurs offrent maintenant des échantillons de Sous - Vêtements Marque Health pour l'Automne 1910. Nous garantissons que les grandeurs sont correctes dans chaque numéro.

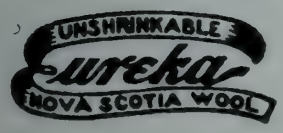
Vos Ordres seront Exécutés Promptement

NOUS DESIRONS VOTRE ORDRE POUR LES LIGNES "EUREKA" POUR 1910.

Nos voyageurs sont en route pour offrir et vendre les lignes "Eureka" pour 1910.

Si vous avez tenu les lignes "Eureka" pendant la dernière saison, vous les tiendrez encore en 1910.

Si vous avez vu les lignes "Eureka" sans les acheter, la saison dernière, parce que vous aviez tout ce qu'il vous fallait, vous les mettrez certainement en stock en 1910.



Les lignes "Eureka" pour 1910 sont plus complètes et meilleures que jamais. En plus des lignes ordinaires de forte pesanteur, à prix moyen, pour hommes, il y a les articles suivants :

Sous-Vêtements de pesanteur moyenne, irrétrécissables, pour hommes et femmes, pour l'automne et le printemps.
Une ligne de sous-vetements de forte pesanteur, pour garcons
Sweaters pour hommes, femmes, jeunes filles et garcons.
Couvertures, Fil et Stockinette.

Les voyageurs de Nova Scotia Knitting Mills iront voir les commerçants dans toutes les parties du Canada. Si votre nom n'est pas sur notre liste, écrivez-nous un mot.

NOVA SCOTIA KNITTING MILLS
Limited.
Eureka, N. E.

de sa poche de montre sur tous les autres genres de gousset pour le cycliste, le clergyman, le commis, la personne qui craint les pickpockets et celle qui est distraite. Maintenant on ne vous volera plus votre montre, vous ne la perdrez, ni ne l'égarerez. Vous saisissez votre cravate et tirez, vous avez devant vous la minute exacte. Tout tâtonnement irritant pour trouver le gousset disparaît. D'une tâche laborieuse, l'action de consulter sa montre s'élève au rang d'un exercice amusant.

L'ART D'ATTIRER LES CLIENTS

Si vous êtes commerçant, votre première préoccupation sera de veiller à votre étalage. Une marchandise bien présentée est à moitié vendue. N'épargnez pas la lumière; le public, comme les papillons, la recherche. On ne s'arrête pas devant un magasin mal éclairé, on s'écrase devant les vitrines rutilantes, aux feux savamment combinés; on admire et on entre.

Etiquetez vos articles, c'est l'essentiel; sur dix clients possibles, neuf n'entrent pas parce qu'ils ignorent le prix qu'ils paieront; ils craignent une trop grosse exigence de la part du marchand, ils préfèrent s'abstenir de demander le prix plutôt que d'être obligés de se retirer en avouant que c'est trop cher. C'est reconnaître implicitement qu'ils ne sont pas assez riches, et c'est un aveu que bien peu aiment à faire, même à un étranger. C'est à ce procédé, qui n'était pas encore en usage dans la nouveauté que Boucicaut, le fondateur du "Bon Marché" de Paris dut le commencement de sa colossale fortune. Renseignez donc, le plus possible, le passant, le désoeuvré, la ménagère qui s'arrêtent à votre vitrine; qu'ils sachent à l'avance la somme qu'ils doivent débourser, cela supprime les hésitations et facilite l'entrée de vos magasins. On sait qu'il n'y a pas de surprise à craindre, on s'habitue à votre seuil, on revient chez vous parce qu'on vous connait déjà.

Ne laissez pas trop longtemps les mêmes articles à l'étalage, variez-en souvent la disposition, appliquez-vous à y mettre un peu d'art; la curiosité, l'intérêt, sont des appâts que le commerçant habile doit utiliser. Certaines étiquettes, telles que: "Occasion exceptionnelle", — "Dernière création", — Modèle exclusif", etc.; de jolis noms empruntés le plus souvent à l'actualité, à la pièce en vogue, à l'homme en vedette, produisent une influence favorable sur le public.

Ne cachez pas vos marchandises au fond des comptoirs, ne les empilez pas sur des rayons trop hauts d'où il est impossible de les voir. Placez-lez au contraire en évidence, afin que les acheteurs puissent facilement se rendre compte de leur fraîcheur ou de leur qualité.

Lorsqu'une personne se présente dans vos maagasins, ne la laissez pas s'égarer seule au milieu de vos comptoirs, en quête d'un employé à qui soumettre sa demande. Si vous n'avez pas de commis et que vous soyez occupé avec un autre client, invitez-la à s'asseoir en vous excusant de la faire attendre. Soyez prompt à servir, vous pouvez avoir affaire à quelqu'un de pressé, que votre lenteur et l'abondance de vos explications irritent.

N'imposez jamais vos goûts. Laissez le client libre de ses appréciations, ne le harcelez pas de sollicitations gênantes, dans le but de lui vendre telle marchandise plutôt que telle autre, et quand il demande un objet en précisant la forme ou la nuance de cet objet, ne dites pas: "Cela ne se fait plus", ou "Ce n'est pas la mode" car vous lui décernez ainsi un brevet d'ignorance ou de vulgarité qui est loin de lui plaire.

Adoptez le prix fixe, afin de ne pas être dans l'obligation de ruser avec l'acheteur, à l'instar des ménagères au marché, afin de ne pas lui mentir sur la modicité de vos bénéfices, question dans laquelle il n'a rien à voir.

Montrez à tous une égale prévenance, quelle que soit la mise des gens ou l'importance de l'acquisition. Celui qui ne vous verse que dix cents aujourd'hui, peut très bien, demain ou dans huit jours, faire un achat de $40.

Quand l'objet demandé n'existe pas dans vos rayons, manifestez-en le regret, exprimez l'espoir d'être plus heureux une autre fois. Ne marquez pas de mauvaise humeur de votre dérangement, restez courtois et souriant. Il ne faut pas que le client sorte de chez vous sur une mauvaise impression, il ne reviendrait pas.

Le créateur d'une spécialité, que ce soit une eau dentifrice quelconque, une confiture de ménage, une liqueur inédite, une eau de beauté, une poudre universelle, doit chercher à sa spécialité un nom sonore, très court, facile à retenir, et qui puisse rester dans la mémoire comme une obsession. Point n'est besoin que ce nom ait un rapport avec la chose qu'il présente; cela vaut mieux quand c'est possible, mais ce n'est pas obligatoire. La recherche de l'originalité ne doit cependant pas aller jusqu'à la bizarrerie ou le rébus; il faut savoir s'arrêter à temps et ne pas tomber dans l'incompréhensible. Joseph Bardoux, le grand fabricant de papier à cigarettes qui utilise le point séparant ses deux initiales pour en faire le mot "Job", a eu une inspiration heureuse. Il existe à l'étranger une eau dentifrice, d'ailleurs excellente, d'une très grande réputation. Son créateur, chimiste distingué, l'a baptisée: "Odol". C'est selon moi, le modèle du genre. "Odol", est une très belle trouvaille; c'est sonore, c'est court, ça entre dans la mémoire pour ne plus en sortir.

Un nom exotique est parfois intéressant, car bien des personnes s'imaginent, à tort, que ce qui vient de l'étranger est préférable aux marques domestiques.

Méfiez-vous des noms à la mode; ils passent, et les produits comme les noms s'en ressentent, ils deviennent démodés à leur tour.

Le fabricant doit s'enquérir des goûts et des besoins momentanés ou permanents du public et ne jamais aller contre, quand bien même ces goûts et ces besoins seraient contraires à la plus élémentaire raison. Il ne doit pas s'occuper de ses préférences, mais de celles des acheteurs, il doit simplifier les choses, les mettre à la portée des plus inhabiles, tout en leur donnant une forme élégante.....à moins que la clientèle ne réclame, comme cela arrive fréquemment, des choses compli-

A. O. MORIN & CIE
Importateurs en Gros
de Nouveautés : : :
8 RUE STE-HELENE - MONTREAL

Bas et Chaussettes Importés ainsi que de Notre Propre Fabrication. Spécialité de Broderies et Dentelles de toutes provenances.

Nous recevons constamment de nouveaux dessins et nous sommes, par conséquent, en mesure d'offrir les dernières créations.

VOYEZ LES ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:
"NORTH STAR" "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "**North Star, Crescent et Pearl.**"

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.
JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.

quées, des objets de forme inesthétique, d'aspect disgracieux et de goût équivoque. Dans ce cas, il n'a qu'à s'incliner et produire.

LE TISSAGE DE LA TAPISSERIE

Les Flandres se sont rendues célèbres par le tissage. Un exemple de la durée et de la beauté des tissus flamands est fourni par une tapisserie du seizième siècle qui s'est vendue $13,000, il y a quelque temps, dit "Furniture and Upholstery Journal". Les tapisseries des Flandres étaient souvent appelées tapisseries d'Arras, du nom d'une ville flamande qui fut le centre de cette industrie à une certaine époque. Le tableau représentée par la tapisserie fait partie du tissu même. Les fils de soie ou de laine forment la trame et c'est par le tissage de ces fils avec ceux de la chaine qu'on obtient le tissu. La chaîne consiste en une série de fils de toile disposés comme les cordes d'un piano, mais rapprochés les uns des autres, sur un cadre. Ces fils peuvent être tendus horizontalement, auquel cas la tapisserie est dite de basse-lice; mais à l'époque dont il s'agit, les fils étaient d'habitude disposés verticalement et la tapisserie était dite de haute lice. La méthode employée pour appliquer la trame n'est pas la même que dans le cas du tissage ordinaire. La navette contenant la soie ou la laine ne traverse pas la chaîne alternativement d'un côté à l'autre. Au lieu de cela, la soie ou la laine est attachée par un noeud à chaque fil de la chaîne. En conséquence la tapisserie ne s'effile pas comme un tissu ordinaire quand elle est endommagée; c'est pourquoi les tapisseries ont supporté d'une manière remarquable les ravages du temps. Dans des cas, les couleurs se sont quelque peu ternies, mais cela tend à améliorer leur beauté, puisque les couleurs offrent ainsi des effets plus subtils d'une harmonie bien fondue. Au quinzième siècle, des teinturiers de laine flamands, du nom de Gobelin, ouvrirent une petite manufacture de tapisserie à Paris. Ils furent soutenus par Louis XII et les rois de France qui lui succédèrent et, en 1622, Louis XIV dota cet établissement comme manufacture royale. Elle est encore sous le contrôle du gouvernement, et c'est l'établissement du genre le plus renommé dans le monde entier. Depuis 1791, aucun de ses produits n'a été vendu au public. Le gouvernement seul en fait usage.

Un vendeur est un homme qui prend l'initiative d'ouvrir des négociations pour la vente d'un article. Un commis de magasin est un homme qui a charge d'un stock de marchandises au moyen duquel il fournit à l'acheteur ce que celui-ci lui demande.

Le temps libre d'un commis devrait être employé à arranger et à nettoyer le stock.

UN FLEAU MENACANT

Connaissez-vous le colporteur ? C'est une menace pour le commerce légitime. Il apparaît comme commerçant de passage, et qui refuserait de faire attention à lui? Il opère ses ventes d'occasion avec diligence et profit. Il gagne son argent et ne tient pas de livres de comptabilité, mais empoche votre argent. Alors que les autres marchands paient des taxes, le loyer de leur magasin et des salaires formant une somme importante à leur personnel, ce vendeur passager de marchandises quelconques parcourt le pays sans être inquiété. C'est une honte. Nous souhaitons que l'Association des marchands détaillants devienne assez forte pour faire adopter par la Législature, des mesures sévères ayant pour but de vaincre ce fléau. La taxe imposée au colporteur est légère et, dans certains cas, les autorités semblent se relâcher pour la mise en vigueur de cette loi. C'est le marchand détaillant qui en souffre. Le colporteur ne reste que peu de temps au même endroit et évite ainsi entièrement la taxe. Dès qu'il apprend que la police se remue, il s'en va et se met au travail dans un autre endroit. En général, le détaillant ne craint pas autant la concurrence du colportage qu'il s'oppose à l'injustice de la chose même. Le fait que le colporteur peut souvent éviter de payer une licence est ce à quoi les marchands s'objectent; ils s'opposent à ce que le colporteur puisse éviter les dépenses réelles et légitimes que nécessite un commerce. Nous blâmons plus que n'importe qui les personnes qui font des achats aux colporteurs. Si ces personnes réfléchissaient une minute, elles verraient qu'elles peuvent acheter de leur marchand local à un prix tout aussi raisonnable, en étant beaucoup plus certaines d'être traitées honnêtement et loyalement. Quelle chance avez-vous qu'un aventurier qui parcourt le pays vous rembourse votre argent? Quelle chance a-t-il de posséder des marchandises de haute qualité, et y a-t-il du bon sens à s'exposer à être volé ? Dans la plupart des cas, le colporteur demande des prix excessifs, vend des marchandises de mauvais goût, et son seul but est de receuillir de l'argent et de disparaître.

Le marchand local mérite d'être mieux traité. Il contribue pour une bonne part au soutien du gouvernement local en payant ses diverses taxes, son éclairage, son chauffage, etc., et il donne de l'emploi à un certain nombre de résidents. Dans de nombreux cas, il a placé dans son commerce un capital s'élevant à plusieurs milliers de dollars. Le public peut examiner ses marchandises, et ses prix sont raisonnables en tant qu'il s'agit d'un profit équitable. C'est donc un ami de la communauté et il mérite d'être traité avec justice. A cause de l'esprit public et de la loyauté envers la ville, le consommateur devrait soutenir le marchand local de préférence au colporteur.

L'ACHETEUR ET SON JOURNAL DE COMMERCE

L'inaptitude d'une grande maison manufacturière à maintenir son ancienne situation sur le marché est attribuée par ses concurrents au fait que l'administration n'aime pas recevoir les visites des voyageurs de commerce et évite de le faire chaque fois que cela est possible. Une maison qui s'était fait une grande renommée à ses débuts, alors qu'elle progressait, a perdu de son importance, parce que ceux qui dirigent ses affaires ont une conception insuffisante des méthodes modernes employées par des manufacturiers rivaux. Ces administrateurs ne veulent pas étudier les nouvelles conditions, les nouvelles méthodes et le nouvel outillage et, en conséquence, ne sont pas au courant des tendances de l'époque. Les vendeurs au service de n'importe quelle industrie forment une source de renseignements variés et utiles. S'en servir intelligemment constitue un facteur important du succès d'une administration. Tout les gérants doivent constamment rechercher deux genres d'informations — où et comment acheter le plus avantageusement et où vendre le produit. Le voyageur de commerce l'aide beaucoup, s'il est habile dans sa partie.

Les pages éditoriales et les pages d'annonces des journaux de commerce fournissent les meilleurs renseignements. Si un manufacturier croit qu'il doit voir personnellement les vendeurs qui se présentent à son bureau, ou s'il insiste pour que son agent-acheteur leur soit toujours accessible, il doit aussi apprécier le journal de commerce qui traite de son industrie et des industries qui lui fournissent son outillage et ses matériaux. Ces journaux lui donnent les renseignements des deux grandes catégories dont il a besoin. Les rapports sur le marché l'aident dans ses achats et il emploie sans cesse ces rapports. La publicité concernant ses besoins sur le marché est très importante pour lui. Mais parfois le manufacturier et plus souvent son agent acheteur sont lents à profiter de ce moyen de faire connaître ce dont ils ont besoin, parce qu'ils se rendent compte qu'ils seront inondés de prospectus et de lettres et recevront la visite de quantité de représentants de manufacturiers et de marchands. Ce simple fait prouve la valeur qu'a pour eux le système.

Au point de vue commercial, les renseignements ainsi obtenus ont une grande valeur. Celui qui les possède a une vue plus large du marché. Il a appris qu'il y avait des gens avec qui il devrait se maintenir en relations, mais dont il ne soupçonnait pas l'existence. Il a découvert qu'il y avait des outils lui permettant de faire son travail à meilleur marché ou mieux. Le plus grand nombre de personnes qu'il connaît l'avantage pour ses achats. Cela est vrai de tous les établis-

sements manufacturiers. Mais l'influence est naturellement la plus grande là où les usines sont quelque peu isolées des grands centres industriels et commerciaux. Un vendeur ne devrait jamais être congédié sans être reçu, si cela est possible, car il n'en est pas un, sauf rare exception, qui ne puisse communiquer quelque renseignement ayant une valeur directe ou indirecte. Dans ce cas, les résultats de la publicité quant aux besoins d'outillage, de matériaux et de fournitures, doivent être facilement reconnus par les acheteurs clairvoyants.

LES BOUTONS

On ne se rend pas suffisamment compte des services dont nous sommes redevables à ce petit accessoire du vêtement qu'on appelle le bouton, ni du nombre énorme d'usines qui travaillent constamment à fabriquer les boutons de toutes sortes que nous réclamons, et pour nos habits, et pour notre linge de corps, et pour tant d'autres usages.

Les matières les plus variées sont mises à contribution par la boutonnerie : voici, par exemple, le bouton métallique (que chacun connaît, naturellement, à peu près comme tous les autres), et dont la consommation est énorme. Tantôt il est d'une seule pièce et percé de trous pour le pressage des fils; tantôt il présente un culot recevant la tige ou queue, puis la calotte formant le plateau supérieur. Innombrables sont les boutons de bois, qui se fabriquent depuis bien longtemps, du moins autant que leur matière première est du bois indigène, et non point des bois exotiques. On utilise au bouton de bois le cornouiller comme le buis, l'ébène ou le bois de rose; on met maintenant à contribution des bois durcis par des procédés spéciaux et aussi le fameux corozo, ou ivoire végétal, qui vient de l'Argentine, du Chili, et donne lieu à un mouvement énorme d'affaires. Tous ces boutons de bois sont fabriqués par tournage; leur fabrication se pratique principalement en France, dans les départements de l'Oise et du Nord, où les ouvriers boutonniers ont généralement de bons salaires.

Des boutons qui ressemblent considérablement aux boutons de bois pour leur dureté et leur apparence, sont les boutons faits de papier mâché et moulé: ils sont d'invention relativement toute récente; ce sont eux qu'on emploie constamment pour la chaussure, pour la carosserie; ils se fabriquent à Paris, et surtout en Meurthe-et-Moselle et à Pont-à-Mousson.

Le bouton d'étoffe, lui, remonte au milieu du dix-huitième siècle; il a été interdit, à ce moment-là, à l'instigation des corporations de boutonniers fabriquant le bouton classique et qui ne voulaient pas d'une concurrence pourtant particulièrement avantageuse pour le consommateur. Primitivement, l'étoffe qui recouvrait le corps de bois ou de métal formant le centre du bouton était tissée sur ce corps même; mais on a trouvé ensuite moyen d'adapter des rondelles d'étoffes, et d'étoffes de toutes sortes, soit qu'on utilise à cela les rognures, soit qu'on fabrique des boutons pour "aller" avec des étoffes déterminées.

On fait également des boutons de verre, boutons de fantaisie jouant les émaux, les pierres précieuses, et dont la fabrication est centralisée presque uniquement en Bohême. Le bouton céramique, formé d'une sorte de pâte de porcelaine, affecte des apparences encore bien plus variées que le bouton de verre; on en fait des imitations même de boutons de métal, Creil, Montereau et Briare s'en sont fait une spécialité, mais cette industrie trouve des concurrents redoutables dans les usines d'Allemagne, d'Italie et d'Amérique. Il est courtant qu'une fabrique de boutons céramiques en produise quotidiennement un million.

Nous ne devons pas oublier le bouton de corne, qu'on appelle volontiers bouton de buffle, alors que ce n'est qu'une exception qui soit fabriquée avec cette corne de choix; les variétés ordinaires sont faites tout uniment de corne ou de sabot de boeuf, de sabot de cheval; ces boutons se teignent dans toutes les nuances. Il y a aussi les boutons d'os, qui se vendent par quantités formidables.

Enfin le bouton qui se consomme le plus est peut-être le bouton de nacre, qui se coud sur tant de pièces de lingerie et qui demande assez souvent à être remplacé quand il a été brisé au lavage ou au repassage. Ce bouton de nacre se fabrique, lui aussi, dans le département de l'Oise, et on le taille tout aussi bien dans la nacre venant des Philippines, de l'Australie ou des Iles de la Sonde, que dans celle d'Egypte, de Panama, de Bombay, ou dans de petits coquillages originaires de Ceylan ou du Japon.

COMMENT TRAVAILLER LA CLIENTELE

Il serait superflu de dire combien il est difficile de "faire" un client; mais il est beaucoup plus facile de le garder et c'est là ce que beaucoup négligent, comptant trop sur leur devanture et leur renommée plus ou moins ancienne; il est si simple de laisser venir, mais n'avez-vous jamais eu l'idée d'attirer intelligemment le client dans votre magasin?

La première chose essentielle est de savoir où posent ces clients; ce n'est pas suffisant pour vous de les connaître de vue, ou même de nom; ce qu'il vous faut c'est leurs adresses, professions et tout ce qui peut vous être utile pour garder leur pratique et acquérir celle de leurs amis. Faites cette liste sous une forme commode et facile à compulser; le système des cartes, qui a fait ses preuves, semble tout indiqué; dans une boîte de forme allongée, un peu plus large que les cartes, ces dernières sont rangées debout par ordre alphabétique et des cartes bleues ou roses, un peu plus hautes que les autres, servent à séparer les lettres dont elles portent la suscription.

Remplissons la boîte de cartes blanches pour commencer ; la distribution proportionnelle de A à Z se fera d'elle-même. Inscrivez en tête de chaque carte le nom, l'adresse et la profession d'un client, laissant suffisamment de place pour les changements d'adresse éventuels. Commençant ensuite à gauche, mettez en abrégé la date et la première opération, continuant ainsi ligne par ligne, en notant au fur et à mesure tout ce que vous saurez d'intéressant sur la personne en question. Vous aurez ainsi en peu de temps une collection de cartes qui vous permettront de vous rappeler à quel moment le client est venu demander le prix de tel ou tel article, combien vous lui avez fait au comptant ou autrement, le genre, la date d'une réparation et le prix compté, la vente d'un accessoire, l'envoi d'un catalogue, d'une circulaire; il sera aussi utile pour vous de noter toutes choses le concernant en dehors de vos ventes, telles que ses infidélités s'il vous en fait, le nom de son patron s'il est ouvrier ou employé, s'il est membre d'une association quelconque, etc.

En effet, c'est le système des fiches, de renseignements utiles à votre commerce. Inutile d'indiquer ici quel parti vous pouvez tirer de ces "tuyaux", en envoyant vos catalogues à votre client; vous concevez qu'il sera plus intelligent de les envoyer tantôt à son bureau, où ses collègues peuvent s'y intéresser, tantôt à sa pension, où ses compagnons de table sont susceptibles de devenir vos clients, tantôt à son cercle, à sa société de gymnastique, de musique, plutôt qu'à son adresse privée où il sera probablement le seul à lire vos brochures et vos circulaires.

Une centaine de clients répertoriés seront pour vous d'un meilleur rapport qu'une foule d'acheteurs casuels. C'est une façon peu coûteuse et rémunératrice d'employer les loisirs d'une saison maussade et il n'est pas trop tard pour commencer de suite; nul doute que vous ne retrouvez les noms d'une quantité d'anciens clients. Il y a même mieux à faire, il y a une boîte sjéciale à créer pour ceux qui ne vous ont jamais rien acheté et vous serez agréablement étonné de voir leurs cartes passer une à une dans celles des clients. Chaque jour vous prenez l'habitude d'envoyer une

douzaine ou une vingtaine de brochures. Les résultats ne se manifesteront pas immédiatement peut-être, mais en persévérant dans cette publicité très peu coûteuse, le moment viendra de récolter après avoir semé.

La preuve en est faite, profitez de l'expérience acquise par d'autres.

ETUDIEZ VOS MARCHANDISES

Etudiez vos marchandises de façon à les bien connaître, et assurez-vous que vos commis sont parfaitement renseignés sur chaque article nouveau mis en stock. Il y a quelque chose d'intéressant sur quoi vous pouvez parler et faire des commentaires dans presque toutes les lignes de marchandises que vous tenez, et il n'est pas suffisant que vous sachiez simplement le prix d'un article et le but auquel il est destiné.

C'est un plaisir de parler affaires à un marchand qui s'intéresse aux marchandises qu'il vend et qui peut discourir intelligemment sur la provenance de chaque article, sur la différence qui existe entre cet article et un autre qui lui fait concurrence et sur d'autres faits faciles à découvrir pour un homme qui désire se tenir au courant des questions de ce genre.

Encouragez vos commis à se rendre compte qu'une connaissance approfondie des affaires ne consiste pas à savoir le prix coûtant et le prix de vente des divers articles et à savoir les bien empaqueter. Ils devraient étudier l'histoire de chaque sorte de marchandise, savoir d'où elle provient, dans quelles conditions elle est manufacturée et être prêts à répondre intelligemment à toutes les questions, sans considérer le sujet comme ayant peu d'importance, ce qui arrive fréquemment.

Faites profiter le commis des connaissances que vous avez acquises sur les marchandises que vous tenez et encouragez-le à étudier cette matière. Ne craignez pas qu'en devenant mieux renseigné, il désire quitter votre emploi ou vous demander un salaire plus élevé. Il est préférable pour vous de payer à un homme compétent $15 ou $18 par semaine que de garder, pour la moitié de ce prix, un employé incompétent qui n'a aucun désir de s'instruire.

Le magasin devrait être l'objet d'une attention spéciale et tenu scrupuleusement propre. Il y a bien des heures dans la semaine où un commis n'a presque rien à faire, à moins qu'il n'emploie son temps à balayer, à épousseter et à mettre de l'ordre dans le magasin, sur les rayons et les paquets de marchandises. S'il prend les intérêts de son patron, il fera ce travail de sa propre initiative et pensera à s'occuper de petits détails sans qu'on lui dise de le faire.

L'AVANTAGE DES AFFAIRES AU COMPTANT

L'homme qui fait affaires au comptant peut souvent obtenir de meilleurs termes que celui qui demande un temps long pour payer son compte au marchand de gros. Quelques-unes des occasions obtenues par les grands magasins qui ont en tout temps beaucoup d'argent à leur disposition, sont surprenantes. Le petit détaillant qui peut payer ses marchandises immédiatement profite évidemment des ventes d'occasion faites par le commerce en gros. Une centaine d'hommes ayant la charge des comptes de crédit savent ce qu'il est. Ils ne passent pas de nuits sans sommeil à se demander s'il est prudent d'accorder de la confiance à un tel homme, et celui-ci obtient un meilleur traitement de son fournisseur que son concurrent qui vend à crédit. Le commerçant qui fait affaires au comptant, obtient souvent ce qu'il y a de mieux sur le marché. Il a d'habitude, pendant les cinquante-deux semaines de l'année, la clientèle des personnes qui ont de l'argent. La question d'accorder du crédit se présente en tout temps dans la vie. Il est presque impossible de se fixer pour règle de ne jamais accorder de crédit; mais quand cet accord est nécessaire, il doit y avoir une entente bien définie quant aux termes et conditions de paiement.

QU'EST-CE QU'UN ORDRE?

Au point de vue commercial, au point de vue des affaires, qu'est-ce qui constitue un ordre?

Voici une histoire réelle qui, au moins, a le mérite d'être une nouvelle version de cette question, dit "Buyers' Magazine".

Un manufacturier de lainages s'était décidé à faire des ventes directement par lui-même et à empocher les commissions qu'il aurait payées à des agents, alla dans une maison de confections et prit un ordre pour cinquante pièces d'habillement de haute fantaisie. Ayant reçu un échantillon, l'acheteur déclara que c'était ce qu'il avait vu de mieux jusqu'alors et exprima le désir qu'on lui expédiât immédiatement le reste de sa commande. Toutefois, une caisse de marchandises lui ayant été livrée, il la refusa.

Le manufacturier demanda la raison de ce refus.

Le marchand de confections dit: "Je n'ai pas acheté ces marchandises".

"Mais, répondit le manufacturier, voici votre ordre".

Le marchand de confections persista à dire: "Je ne les ai pas achetées".

Quand il lui fut demandé ce qu'il considérait comme un ordre, ce qui, pour lui, constituait un achat, le marchand de confections répliqua:

"Si j'avais voulu avoir ces marchandises, le manufacturier me les aurait fournies".

Au nom de la loi, au nom du sens commun, au nom de l'honnêteté, ainsi que le veulent les statuts et comme l'ont établi des précédents, est-ce là un ordre?

Nous avons toujours soutenu qu'un ordre donné rentrait dans la catégorie des contrats—un arrangement entre deux personnes ou plus — pour exécuter ou non certains actes, l'accord mutuel des parties intéressées étant la chose essentielle. Nous avons également soutenu que c'est affaire aux tribunaux de faire respecter les contrats et que ces tribunaux n'ont pas à faire des contrats ou à modifier ceux-ci.

Le cas en question semble être quelque chose de nouveau, une sorte d'arrangement ex-parte, fait au nom d'une seule partie et pouvant être mis en vigueur par elle seule, par le magnanime donateur de l'ordre, l'autre partie n'ayant droit qu'à attendre et à être obligée de faire une livraison, lorsque cette livraison est demandée et, au cas où la livraison n'est pas réclamée, à se demander "Que faire?"

Si celui qui donne un ordre a le droit de différer sa livraison, de l'annuler et de le modifier, sans raison et sans motif valable, il s'en suit que celui qui prend un ordre devient un simple medium tentateur d'entente entre parties s'engageant à certaines choses, pourvu qu'aucune partie concernée ne change pas d'avis.

Chaque commerce, chaque industrie devrait établir une règle, basée sur la loi et les conditions de ce commerce particulier, de cette industrie particulière, définissant ce qui constitue un ordre qui doit être absolu et qu'on est obligé d'exécuter.

Des termes, des conditions et des arrangements bien définis ont pour effet, en fin de compte, de procurer des avantages à tous ceux qui y sont concernés.

L'ACHETEUR SYSTEMATIQUE

Le bon acheteur aujourd'hui doit étudier avec soin les conditions locales et celles du marché.

Le vieil adage "des marchandises bien achetées sont à moitié vendues" est toujours vrai. L'acheteur devrait préparer tous ses plans avant de se rendre au marché. Il doit savoir d'une manière définie la somme d'argent qu'il va dépenser et avoir bien fixés dans l'esprit ses lignes et ses prix avant de parcourir le marché. Les grandes réductions faites par beaucoup d'acheteurs à la fin de la saison sont des exemples bien définis de l'insuccès de ceux qui ne se conforment pas aux suggestions ci-dessus.

Un acheteur prudent examine son stock au commencement de la saison. Il sait qu'un bon moyen d'être renseigné sur le stock consiste à faire le relevé des marchandises une fois par semaine ou plus souvent, s'il est nécessaire. Cette liste du stock fournira l'histoire de chaque article en magasin; l'acheteur peut la vérifier en consultant ses assistants et les vendeurs. Il saura bientôt ainsi les genres qui doivent être commandés à nouveau et ceux qu'il faut abandonner.

Une vigilance constante est nécessaire pour se débarrasser des articles démodés.

Si un effet d'habillement ne se vend pas au bout de quatre semaines qu'il est en stock, marquez-le et faites-le entrer dans le lot spécial de vente hebdomadaire. S'il ne se vend pas à la première réduction de prix, diminuez encore ce prix et continuez ainsi jusqu'à ce que l'article soit vendu. Il vaut mieux qu'un acheteur fasse cette opération quand la saison est encore peu avancée, plutôt que d'attendre à plus tard. La raison en est évidente—il peut employer l'argent ainsi reçu pour acheter une marchandise profitable. L'acheteur systématique réussira certainement en employant des méthodes énergiques dans la conduite de son département.

VENDEZ POUR DONNER SATISFACTION

Ce titre semble étrange, cependant je trouve qu'il convient parfaitement au sujet que je désire traiter. Les marchands disent en général qu'ils vendent pour donner satisfaction. Mais est-ce bien vrai ? C'est une question à laquelle le consommateur peut seul répondre. En tant qu'il ne s'agit que de notre propre satisfaction, cela est probablement vrai, mais ne répond pas aux affaires d'aujourd'hui. Empocher des cents aujourd'hui et perdre des dollars plus tard est une bien pauvre manière d'agir.

Combien de vendeurs, et je pourrais dire de propriétaires sont fiers de la marchandises qu'ils voient sur leurs clientes après que la vente est faite ? Pendant qu'ils font une vente, ils emploient toutes les phrases du vocabulaire pour dire tous les mérites d'un vêtement et pour expliquer à une cliente que ce vêtement lui irait bien; mais une fois que la cliente a fait un achat et l'a payé, personne ne s'occupe plus d'elle ni de ce qu'elle a acheté.

Le commis peut avoir remarqué que la couleur et la coupe ne vont pas à une personne, mais comme la cliente a montré de l'inclination pour cet effet particulier d'habillement, le commis l'a pressée de l'acheter, sans s'occuper de sa convenance.

De telles ventes sont mauvaises. Elles sont une critique du bon goût et du jugement du personnel d'un magasin.

Le propriétaire d'un magasin et ses employés devraient être fiers d'avoir la clientèle la mieux habillée, sans s'occuper du prix, que les vêtements vendus soient d'un prix élevé, moyen ou bas.

De même qu'un architecte est fier des résultats d'un plan bien conçu et d'une maison construite avec goût, de même le personnel d'un magasin devrait être fier de ventes bien faites, de vêtements convenant parfaitement à ses clientes.

LA PERTE DE TEMPS ET D'ARGENT, FAUTE DE SYSTEME

Pourquoi ne pas administrer votre établissement d'après une base strictement systématique ? L'homme qui a réussi posera cette question, car il sait combien le succès dépend de méthodes d'affaires modernes, exactes, parfaites.

Les choses à considérer pour la bonne direction d'un commerce de détail sont l'emplacement du magasin, la qualité et le prix des marchandises, la publicité et la sollicitation, l'aptitude à assurer un bon service et les méthodes économiques employées à l'intérieur.

Supposons que votre magasin soit bien situé, qu'il ait le stock nécessaire pour satisfaire aux demandes de votre clientèle et que vous sachiez comment et où faire de la publicité, vous n'êtes pas encore sur le chemin du succès complet, si votre aptitude à fournir un service convenable est entravée par des méthodes surannées et si vos profits sont absorbés par le gaspillage du temps et par des systèmes inefficaces de comptabilité et de tenue du stock.

Quand vos affaires marchent si également qu'il ne se produit jamais de froissement en répondant à une demande de renseignements par téléphone, à une demande pour d'autres marchandises ou à toute autre chose dont est chargé un système d'information; quand vos affaires sont administrées de telle sorte que les départements de contrats et d'expéditions ne vous mettent jamais en conflit avec vos clients; quand les écritures sont faites sans perte de temps ni d'énergie — alors vous êtes sur la voie du succès.

Etudiez les méthodes des maisons progressives, où tout est arrangé pour marcher sans à coup grâce à un système parfait. Veillez à ce que vos comptes soient faciles à trouver et à ce qu'ils contiennent des données complètes, tout en étant établis simplement et sans offrir aucune difficulté pour leur règlement.

Vous savez mieux que qui ce soit si le temps est gaspillé dans votre établissement et si vos profits disparaissent. Si vous ne savez pas comment y remédier, procurez-vous les services de quelqu'un qui saura comment remettre les choses au point.

LAINE et LAINAGES

LAINAGES CHINOIS

La Chine a l'intention de donner à son armée moderne, des vêtements de laine, ce qui peut occasionner l'adoption générale des lainages dans tout le pays. Ce résultat a suivi la même mesure au Japon. Deux manufactures de lainages ont été établies récemment en Chine, qui fourniront les vêtements de laine demandés par la direction de l'armée, une de ces manufactures est à Shangaï, sa machinerie provient de Belgique; elle emploie actuellement plusieurs opérateurs Belges pour enseigner la fabrication aux ouvriers chinois. L'autre manufacture fut établie en 1908, à Chingho, à environ six milles de Pékin. Elle est munie d'une machinerie anglaise et emploie trois ou quatre opérateurs anglais. On prédit que les civils chinois suivront le mouvement de l'armée en portant des lainages, ce qui nécessitera l'augmentation du nombre des manufactures de lainages en Chine.

TOILES et COTONS

LA RECOLTE DU COTON EN 1909

Le Bureau des Statistiques du Département de l'Agriculture des Etats-Unis, a revisé son estimation préliminaire de la superficie cultivée en coton, l'année dernière, en se basant sur les résultats d'une investigation spéciale et sur le rapport du Bureau du Recensement pour la quantité de coton égrené, la saison dernière. La révision indique que la superficie cultivée en coton, l'année dernière, était d'environ 32,292,000 acres au lieu de 31,918,000 acres, telle qu'estimée au mois de juin dernier. Les chiffres revisés seront publiés comme base par le Bureau des Statistiques dans son estimation de la surface plantée en coton, cette année. En 1909, le rendement en coton est estimé à 154.3 livres par acre et la surface sur laquelle le coton a été cueilli, a 30,938,000 acres.

Les expéditions de laine d'Angleterre aux Etats-Unis, pendant le mois de mars, avaient une valeur de $404,140 pour la laine anglaise et de $373,115 pour la laine des colonies. Les exportations de lainages pour effets d'habillement ont atteint le chiffre de $179,870 par rapport à $148,170 en mars 1909. Le total de ces exportations pour le premier trimestre 1910 s'élève à $638,070 contre $601,935 pendant le premier trimestre 1909.

AU COMMERCE JUIN 1910

La Principale Maison de Réassortiment au Canada

EN FAIT DE

Tapis, Articles de Maison, Articles pour Hommes, Mercerie, Soieries, Etoffes a Robes, Mousselines, Dentelles, Broderies, Bas, Gants, Confections pour Dames, Toiles, Cotonnades Etrangeres et Domestiques, Couvertures, Confortables, Lainages et Garnitures pour Tailleurs.

Notre Prompt Systeme

d'Exécution des Ordres par lettre est notre spécialité.

John McDonald & Co., Limited

TORONTO

M. J. O. Tremfe, 207, rue St-Jacques, Montréal.

M. D. Fontaine, 77, rue Church, St-Roch, Québec.

M. J. H. Carson, (Cowansville), Cowansville.

Commerce Actif pour l'Automne

Nos voyageurs nous envoient des ordres encourageants pour livraison en automne.—Nos valeurs et assortiments dans tous les départements sont approuvés par le commerce. — Le volume de ces affaires permet de grouper un assortiment de nouveautés générales dans chaque département où nous nous spécialisons.

Un examen de nos échantillons vous renseignera amplement sur ce que la mode demande pour l'automne.

Remarquez particulièrement ce qui est offert dans les départements suivants :

Cotonnades	Articles de Maison	Articles de Tablette et Bimbeloterie
Etoffes a Robes	Merceries	Bas et Sous-Vetements
Soieries	Lainages	Confections
	Dentelles	Broderies

Favorisez les Marchandises d'Eté

C'est maintenant le moment de pourvoir aux ventes de liquidation de la mi-été — Chaque département de cette maison peut vous aider sous ce rapport.

Une visite à notre immense magasin est toujours bien accueillie.

Greenshields Limited

MONTREAL

Tissus et Nouveautés

TISSUES & DRY GOODS

EDITION DE LUXE

MONTREAL JUILLET 1910

NOTRE NOUVELLE DEMEURE ✻ OUR NEW HOME

Ligne Victor pour l'Automne offerte maintenant.
Splendide Assortiment de Costumes d'Automne, Manteaux, Jupes.

Vous devriez être le premier dans votre ville à vendre la

JUPE
"Every Size Maternity"

Manufacturée au Canada exclusivement par nous.

Jupe "Every Size Maternity, "réellement Elégante et Confortable.

Employée comme une jupe ordinaire, sans cordons ni élastiques, etc, sur l'abdomen. Tombe à plat en avant et uniformément autour du bas. Nombreuses qualités de vente au détail et bons profits.

Toute femme l'ajuste facilement à sa propre mesure. C'est la simplicité même. L'ajustage se fait par un arrangement unique des deux côtés. Recommandée par les autorités médicales.

La Jupe "Every Size Maternity" est une Création pour le commerce. Elle se vend beaucoup de l'autre côté de la frontière; c'est un succès partout où on l'introduit au Canada.

La Jupe "Every Size Maternity" sera annoncée, cet automne, à vos clients dans les principales Publications Canadiennes.

Préparez-vous à la Demande.

Une belle brochure, donnant tous les renseignements sur la Jupe "Every Size Maternity" sera fournie aux détaillants pour qu'ils la distribuent parmi leurs clientes.

Notre ligne d'automne entière est la meilleure que nous ayons déjà eue. Attendez que nos voyageurs vous offrent la lingerie et les blouses Victor.

The Victor Manufacturing Co., Québec

Seuls Manufacturiers Canadiens des Jupes "Every Size Maternity"

Established 1890

Our Trade Mark
FORWARD
Guarantees Quality

Maison fondée en 1890.

¶ Merceries satisfaisant les demandes des hommes les plus difficiles.

¶ Voilà ce que nous tenons, et une expérience de plus de vingt ans nous met à même de vous fournir n'importe quel article dans cette ligne.

¶ Attendez nos voyageurs. Ils vous recherchent et peuvent aller vous voir à l'improviste et vous présenter un assortiment complet.

Matthews, Towers & Company
MONTREAL, CANADA.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

ublié par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547. Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.
Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. XI MONTREAL, JUILLET No 7

Rapport de la Sixième Convention Provinciale pour la Province de Québec, de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada.

La Sixième Convention Provinciale, pour la Province de Québec, de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, s'est ouverte, Mercredi, le 20 juillet, à Montréal, au No. 80 de la rue Saint-Denis, dans l'édifice du "PRIX COURANT". Un bon nombre de délégués des différentes parties de la Province étaient présents dès dix heures. Cette Convention a remporté un succès sans précédent.

La séance de l'avant-midi a été consacrée à la réception et à l'enregistrement des délégués dont les noms suivent: —

MM. Odile Gagnon, Bordeaux; Gilbert Verville, Montréal ; P. J. Côté, T. Béland, et L. E. Martel, Québec; O. Lemire, Montréal; John J. Boyer, Québec; J. A. Larochelle, Black Lake; J. G. Watson, Montréal; E. J. Turcotte, East Broughton; P. E. Beaudoin, Thetford Mines; Arthur Léger, W. U. Boivin, L. A. Picard, J. N. Aumont, M.D., J. G. Ad. Filion, J. Bureau, Montréal; E. M. Trowern, Toronto; J. O. Houle, Châteauguay; Wilfrid Laurain, Bord-à-Plouffe; L. P. Robitaille, Québec; Nelson Lalande, Montréal; J. A. Chicoine, St-Charles, Riv. Richelieu; B. W. Ziemann, Preston; Henry Walters, Ottawa; L. P. Venne, J. P. Gervais, Louis Adelstein, A. Renaud, Bruno Charbonneau, J. A. Beaudry, A. Rouleau, J. E. Bénard, Eug. Desjardins, A. Sarrazin, A. Laniel, N. Séguin, M.P.P., J. A. Labonté, O. Normandin, Montréal, etc., etc.

On procéda ensuite à la Réception des Résolutions devant être considérées par la Convention, puis à la formation des Comités avec le résultat suivant:—

COMITE "A".—Chargé de faire rapport sur les questions provinciales.

M. P. J. Côté, Président; MM. P. E. Beaudoin, O. Gagnon, J. G. A. Filion, N. Lalande, E. P. Ronayne, N. Séguin, A. Laniel.

COMITE "B".—Chargé de faire rapport sur les questions fédérales:

M. J. O. Gareau, Président; MM. L. E. Martel, Art. Léger, J, A. Larochelle, L. A. Picard, O. Normandin, H. Walters.

COMITE "C".—Chargé de faire rapport sur les questions d'intérêt général pour le commerce.

M. T. Béland, Président; MM. O. Lemire, J. O. Houle, G. Verville, J. G. Watson, A. Rouleau, Eug. Desjardins, E. Chaput, A. Sarrazin,

COMITE "D".—Chargé de faire rapport sur différents sujets intéressant les diverses sections du commerce.

M. E. J. Turcotte, Président; MM. W. U. Boivin, J. J. Boyce, J. N. Aumond, J. A. Chicoine, P. J. Côté, P. J. Gervais, A. Sarrazin, J. E. Bénard.

COMITE "E".—Chargé de faire rapport sur les changements à apporter à la Constitution.

M. J. A. Doré, Président; MM. J. G. Watson, E. M. Trowern, B. W. Ziemann, J. A. Beaudry.

La séance de l'après-midi s'est ouverte à 2.30 hrs p. m., et un grand nombre de marchands de Montréal y assistaient.

M. W. U. Boivin, 1er Vice-Président, présidait l'assemblée en l'absence du Président, M. L. F. Hébert, retenu chez lui par la maladie.

Aussitôt après l'ouverture de la séance, M. Arthur Léger, Président de la Succursale de Montréal, souhaita la bienvenue aux délégués présents, de la manière suivante:—

Messieurs:—C'est un extrême plaisir pour nous, Montréalais, de voir aujourd'hui réunis ici un grand nombre de délégués de l'Association des Marchands en Détail. Au nom de la Section montréalaise j'ai l'honneur de vous souhaiter une cordiale bienvenue. J'espère que votre séjour parmi nous vous sera à tous les points de vue agréable et intéressant.

Cette Convention vous a attirés au milieu de nous pour partager nos travaux dans un esprit de solidarité. Quel est, en effet, le but de nos Conventions, sinon celui de fomenter entre commerçants cet esprit de solidarité qui profite à tous ? En nous rapprochant les uns des autres, nous apprenons à nous mieux connaître, et à échanger nos idées, et c'est de leur choc que jaillit la lumière. Dans la discussion de nos intérêts communs, nous trouverons des éléments de succès, les solutions du problème si difficile du commerce moderne. Sous ce rapport, nous estimons que Montréal offre à ceux qui viennent du dehors, un vaste champ d'observation. Par sa position géographique, notre cité est appelée à rivaliser un jour avec les plus grands centres commerciaux du monde. Aussi ne faut-il pas trop s'étonner si elle compte dès maintenant 600,000 habitants avec les nouvelles annexions.

Sept ou huit grandes compagnies de Chemins de Fer se dis-

LE "GORDON" GARANTI.

PARAPLUIES "GORDON" GARANTIS

Envoyés avec plaisir en approbation.

Mettez-vous toujours en stock des parapluies Garantis? N'est-ce pas absolument évident que vous vendriez plus de parapluies, et à meilleurs prix, si toutes les parties de chaque parapluie étaient garanties?

Toutes les parties du parapluie Gordon sont garanties. La couverture est en pure soie bouillie — qui ne se fendille pas, ne se coupe pas et n'est pas marquée par le séjour en magasin.

Les montures Gordon sont en acier Birmingham garanti, le meilleur acier au monde. La Monture Gordon est la plus compacte qui existe; l'extenseur se case dans la baleine évidée quand le parapluie est fermé, ce qui fait que c'est le parapluie qui s'enroule absolument le plus serré.

Nous garantissons que le Gordon est sans défaut — et nous garantissons d'échanger, au bout d'un temps raisonnable, tout parapluie trouvé défectueux.

Nous n'avons pas de voyageurs. Conservez cette annonce et réfléchissez à cette idée de "garantie du parapluie." Ecrivez-nous directement et nous vous indiquerons nos prix. Etant donnée la haute qualité du "GORDON," nos prix sont excessivement bas.

The ECLIPSE UMBRELLA CO.,

100, rue Latour, Montreal.

putent l'entrée de notre ville. Il en est de même des Compagnies électriques pour la production de la force motrice. L'agrandissement gigantesque de notre port dans ces dernières années suffit à peine aux exigences du trafic, et Montréal, comme port, aura avant longtemps l'importance des ports de Liverpool, d'Anvers, de New-York. Il est permis de le prévoir dès à présent.

Ces progrès sont, à vrai dire, tout récents. Ils datent à peine de quinze à vingt ans. Nous les devons à une poignée d'hommes énergiques et prévoyants. Ils connaissaient les vastes ressources de notre riche pays; ils les ont fait connaître au dehors et ont préparé les voies pour que notre commerce augmente en étendue et en valeur. Oui, ils ont fait savoir au dehors notre richesse, et cette richesse attire maintenant l'attention des capitalistes du monde entier. Et nous devons nous en féliciter, puisque les capitaux du dehors nous arrivant, nous pouvons développer plus sûrement l'exploitation de nos immenses ressources naturelles.

Annuelle du Bureau Provincial pour la Province de Québec. Travailler dans l'intérêt de l'Association, c'est travailler dans notre intérêt à tous. VIVE L'ASSOCIATION !

M. F. C. Larivière, 1er Vice-Président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, souhaita également la bienvenue aux délégués. Il dit que l'institution qu'il avait l'honneur de représenter avait beaucoup de plaisir à souhaiter la bienvenue aux marchands de la Province qui avaient bien voulu tenir leur Convention à Montréal. Il insista sur la nécessité de l'organisation, et dit que les différents corps publics étaient toujours prêts à donner leur appui à ceux qui cherchaient le bien de tous.

M. Thos. Brophy, de la maison Brophy, Parsons & Hodden, Limited, Président de l'Association des Marchands de Nouveautés en Gros, présenta aussi ses bons souhaits aux délégués présents. Il dit qu'il connaît le travail accompli par l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, et ajouta qu'il donnait entièrement son appui à la suggestion qui a été faite, à

M. W. U. BOIVIN, Montréal,
Elu Président du Bureau Provincial pour l'année
1910-1911

Les conditions du commerce ont bien changé depuis quelques années, comme on a pu le voir. Nous avons progressé et nous devons continuer dans la voie du progrès sans nous arrêter.

Une Association comme la nôtre s'imposait donc pour répondre aux nouvelles conditions qui font que la lutte, la concurrence devient plus âpre chaque jour. Il nous faut garder nos positions sur lesquelles on voudrait empiéter, défendre nos droits et combattre les privilèges que certaines gens voudraient s'arroger à notre détriment.

Serrons-nous donc tous autour de notre Association qui nous a déjà rendu les plus signalés services. Soyons persuadés que la lutte contre le commerce de détail n'en est qu'à ses débuts, et qu'il nous faudra livrer ou accepter encore bien des combats avant de remporter la victoire finale.

Si nous voulons vaincre, ayons une Association forte et vigoureuse, enrôlons tous les Marchands en Détail sous sa bannière. Que ce soit le mot d'ordre de la Sixième Convention

savoir que les Marchands de Gros et les Marchands de Détail devraient s'unir et travailler en harmonie. Il existe, dit-il, plusieurs questions de la plus haute importance qui sont la cause de certaines frictions, mais si les Marchands de Gros et de Détail voulaient se donner la peine de se rencontrer pour discuter ces questions, il est certain que ces différends seraient promptement réglés à la satisfaction de tous.

M. W. U. Boivin répondit d'abord aux souhaits de bienvenue qui venaient d'être exprimés, puis dans un discours que nous regrettons de ne pouvoir publier in extenso il fit des suggestions très heureuses et très pratiques qui furent vigoureusement applaudies.

M. T. Béland, délégué de Québec, prit la parole en ces termes :

Messieurs les Présidents du Board of Trade, de la Chambre de Commerce, des Associations des Epiciers, des Nouveautés, des Marchands de fer en gros et autres,

Les Rubans en Soie

GARANTIS GRAND TEINT

Augmenteront votre Commerce de Rubans.

Quelques semaines après notre première exhibition de Rubans sur ce marché, nos affaires ont pris de grandes proportions. Nous avons étudié à fond la situation du Commerce des Rubans, et les lignes choisies dans le stock de notre Compagnie Américaine sont reconnues comme vendables et profitables aux marchands canadiens. Partout où elles ont été offertes, nos Sélections et nos Valeurs ont été appréciées.

La Mode est en faveur des Rubans, et nos valeurs et sélections accaparent les affaires.

Nos Marchandises ne sont pas à bon marché, mais elles représentent une bonne valeur. Nous vendons des Rubans garantis sur lesquels on peut compter, Rubans qui établissent des affaires permanentes et vous rapportent des profits.

NOUS TENONS DES STOCKS A

TORONTO, WINNIPEG, MONTREAL,

DANS VOTRE INTÉRÊT.

Nos Voyageurs offrent notre assortiment dans tout le Canada.

Examinez leurs échantillons, ou écrivez-nous directement en nous donnant un ordre ouvert.

Messieurs:—Laissez-moi vous remercier de votre présence et des élogieuses paroles que vous avez bien voulu prononcer à notre égard et vous féliciter de votre délicate attention envers l'Association des Marchands Détailleurs du Canada. Ceci démontre, Messieurs, qu'il se fait un rapprochement dans toutes les classes du commerce qui convergent vers l'idéal projet de la fédération de toutes les branches du Commerce et de l'Industrie de notre beau pays. Ce qui semble être pour vous, Messieurs, un acte de courtoisie nous paraît à nous, Marchands

M. P. J. COTE, Québec.
Elu 1er Vice-Président du Bureau Provincial pour l'année 1910-1911

Détailleurs du Canada, le premier présage de la réalisation de ce grand projet que nous caressons depuis déjà plusieurs années et qui est notre seule ressource pour reprendre notre sphère d'influence dans le grand conseil de notre jeune pays, dont l'avenir s'annonce si grand et si beau, quoique le développement de ses ressources ne soit qu'à son début et à peine commencé. Laissez-moi vous dire, Messieurs, que nos intérêts sont identiques et que le succès des uns assurera celui des autres.

Comme il apparaît sur le programme, qu'une conférence doit être donnée sur ce sujet, je ne veux pas anticiper, mais laissez moi seulement vous dire de quelle force jouirait une telle fédération par le nombre et le capital en unissant le Manufacturier, le Commerçant de gros et le Commerçant de détail; je voudrais aller encore plus loin, car je crois et suis certain que cette phalange d'hommes distingués et Marchands de l'avenir (je veux parler des Commis-Voyageurs et de tous les employés de nos maisons d'affaires du pays) une fois réunis, formera une force formidable avec laquelle il faudra compter.

Votre concours étant indispensable pour la réalisation de ce grand projet, laissez-moi vous dire en terminant que votre présence parmi nous me fait espérer que vous aussi, Messieurs, vous mettrez cette question à l'étude dans vos conseils; et si ces quelques remarques peuvent avoir coopéré à la réalisation de ce grand projet si ambitionné par l'Association, je croirai avoir été utile aux Marchands de mon pays. Merci Messieurs.

M. P. J Côté, délégué de Québec, prit la parole en ces termes:

Messieurs:--Une réunion aussi importante que celle qui nous fait, nous rencontrer aujourd'hui ne peut être que très profitable au commerce de détail dans notre province. Les liens qui unissent les détailleurs de Québec à ceux de Montréal et des autres villes ne doivent pas être ignorés.

La prospérité du commerce ne saurait se borner aux limites restreintes d'une cité, il est de toute nécessité que les mêmes intérêts rencontrent partout les mêmes succès dûs à la même protection. La protection du commerce de détail à Montréal ne peut être différente pour le même commerce à Québec, aux Trois-Rivières, à Sherbrooke et ailleurs. Nous marchons tous vers le même but: donner à notre clientèle la plus grands satisfaction possible tout en faisant profiter les capitaux investis dans les affaires.

Chacun de nous isolément ne peut se prévaloir de force assez puissante pour surmonter tous les obstacles que nous rencontrons en affaires. Je ne veux pas dire par là que je vois d'un oeil jaloux la loyale compétition qu'un confrère honnête peut faire à chacun de nous. Le soleil luit pour tout le monde et chacun a droit à une place sous le soleil. Mais, messieurs, lorsqu'on est témoin, chaque jour, de ces entraves que des étrangers à notre pays et à nos moeurs ne cessent de nous susciter, je prétends que nous, marchands détailleurs, nous devons sans tarder réagir et nous protéger.

L'une des plus grandes plaies que nous ayons à combattre c'est le colportage. J'ose espérer que la présente convention trouvera le remède qui nous débarrassera de cette concurrence injuste.

Notre excellente population des campagnes n'est pas assez en garde contre le commerce des colporteurs. Il me semble que nos braves cultivateurs devraient être mis sur leurs gardes. Aussi, nous devrions prendre tous les moyens possibles pour leur faire comprendre que toutes les paroles mielleuses du colporteur ne sont que de faux appâts pour écouler une marchandise souvent trompeuse au détriment du marchand local honnête. Lorsque nous aurons réussi à faire disparaître le colportage, le marchand du village aura moins de crédits dans ses livres, il encaissera plus d'argent et ses créanciers n'auront pas à lui créer les ennuis d'une demande de cession. L'argent qui sort de la cassette du cultivateur pour payer le vendeur ambulant s'en ira chez le marchand honnête et lui assurera le succès au lieu de la ruine bien souvent.

A l'instar des Chambres ou Bureaux de Commerce, travaillons sans relâche à la protection du détailleur, non pas pour

M. J. A. BEAUDRY, réélu
Secrétaire du Bureau Provincial pour l'année 1910-1911.

pressurer, mais pour être le juste intermédiaire entre le marchand de gros, le manufacturier et le consommateur.

Je parlais en commençant des liens qui unissent Montréal et Québec. Je profiterai de la circonstance pour essayer de détruire certaines idées qui ont été publiées récemment et tendant à faire croire que, nous, Québecois, nous serions jaloux de la prospérité de la métropole commerciale. Non, Messieurs, loin de nous tout accès de jalousie. La prospérité de Montréal nous réjouit, nous y applaudissons et sommes fiers

L'entrepot Des Nouveautés De Vente Courante au Canada

Désire Vous Atteindre

Avec de Forts Arguments

Pour de FORTES Affaires d'Automne

FORT par ses Facilités d'Achat

Montréal, le Centre Distributeur, au Canada, de Nouveautés Importées et Produites au pays.

FORT par les Qualités

Acheteurs d'une expérience complète, possédant des connaissance techniques, indispensables pour obtenir des marchandises de valeur.

FORT par les Quantités

Immense assortiment de marchandises tenues en stock assurant des livraisons de bonne heure et donnant satisfaction pour le réassortiment.

HUIT DEPARTEMENTS PLEINS D'ACTIVITE

UN ETAGE POUR CHACUN

Dépt. A.—Indiennes et Ginghams, Flanelles et Flanellettes, Cotonnades, pour costumes et doublures, etc., etc.

Dépt. B.—Cotonnades et Tissus pour Draps de Lit, Tissus pour Chemises et Denims, Cretonnes et Coutils, etc.

Dépt. C.—Tweeds et Etoffes pour Manteaux, Toiles et Mousselines Nouveautés, etc., etc.

Dépt. CX.—Etoffes à Robes et Soieries, etc.

Dépt. D.—Merceries pour Hommes et articles pour Ouvriers, etc., etc.

Dépt. E. – Articles de Tablette et Accessoires Nouveautés, etc., etc.

Dépt. F.—Bas et Sous-Vêtements, Lingerie et Confections pour Dames, etc., etc.

Dépt. G.—Tapis, Prélarts, articles de Literie et Rideaux, etc., etc.

Ordres par Lettres

EXECUTES PROMPTEMENT et SOIGNEUSEMENT par des hommes ayant l'expérience du commerce de détail. Prix cotés et échantillons soumis promptement.

NOS VOYAGEURS SONT MAINTENANT EN ROUTE AVEC DES ECHANTILLONS des NOUVELLES MARCHANDISES D'AUTOMNE.

Alphonse Racine & Co.

MONTREAL.

OTTAWA
111 rue Sparks

MANCHESTER, ANG.
11A Albert Square

QUEBEC
234 rue St-Joseph

de sa prospérité. Si parfois nous élevons la voix, c'est que nous aimons à avoir notre quote part des améliorations publiques. Nous voulons aussi voir Québec grand et prospère. Pas de jalousie, mais, disons le mot, un peu d'orgueil nous porte à croire qu'il est temps que la prospérité nous atteigne. Est-ce que New York, Chicago ont cessé de prospérer lorsque d'autres villes ont surgi sur le territoire américain en obtenant un dé-

M. J. G. WATSON, élu
Auditeur du Bureau Provincial pour l'année 1910-1911.

veloppement merveilleux? Il en sera de même pour Montréal et Québec. Je ne crains pas d'affirmer que le développement commercial et industriel de Québec contribuera à la prospérité de Montréal, et, Messieurs, nous nous en réjouirons.

Je ne veux pas prolonger ces quelques remarques, les travaux de la Convention sont trop précieux pour les retarder davantage. Laissez-moi vous dire en terminant que les membres de la succursale de Québec sont très confiants dans le succès des travaux de cette Convention et souhaitent qu'il en résulte le plus grand bien possible. Les résolutions qui seront adoptées à la suite des délibérations devraient, dans mon humble opinion, être publiées en un petit pamphlet tiré à un assez grand nombre d'exemplaires pour nous permettre de faire connaître aux marchands qui ne font pas encore partie de l'Association les travaux qui font le sujet de nos délibérations et le but que nous désirons atteindre. Nous n'avons pas honte de notre Association, faisons-la connaître le plus possible et nous inscrirons, j'en suis certain, une foule de nouveaux noms dans nos registres.

Merci, Messieurs, pour votre bienveillante attention.

M. J. G. Watson dit qu'il est nécessaire qu'un rapprochement ait lieu entre marchands de gros et marchands de détail, qui ont beaucoup d'intérêts communs et qu'il leur sera facile de s'entendre.

M. B. W. Ziemann parle de l'organisation de l'Association, de son but, de sa nécessité et passe en revue ce qu'elle a accompli et ce qu'on peut attendre d'elle.

M. E. M. Trowern renseigne la Convention sur le travail qui a été fait à Ottawa pour obtenir le rejet des bills relatifs aux Sociétés Coopératives et parle des avantages que retirera le commerce de la nouvelle loi sur les ententes commerciales.

M. H. Walters dit qu'il est venu spécialement d'Ottawa pour déclarer à la Convention que le Bureau Provincial de Québec a plus contribué que le Bureau Provincial d'Ontario à la législation fédérale concernant le commerce. Il en félicite les marchands de la province de Québec.

M. J. O. Gareau constate les progrès faits par l'Association et il est assuré qu'elle ne s'arrêtera pas à mi-chemin. Tous les membres travailleront à la rendre plus prospère encore, de manière à en faire une Association puissante.

M. J. A. Doré, parlant au nom de la Section des Epiciers affirme que les épiciers de détail feront leur part de travail pour développer la force de l'Association et qu'ils seront heureux de s'entendre avec les épiciers de gros pour que leurs relations commerciales soient des plus agréables et des plus faciles.

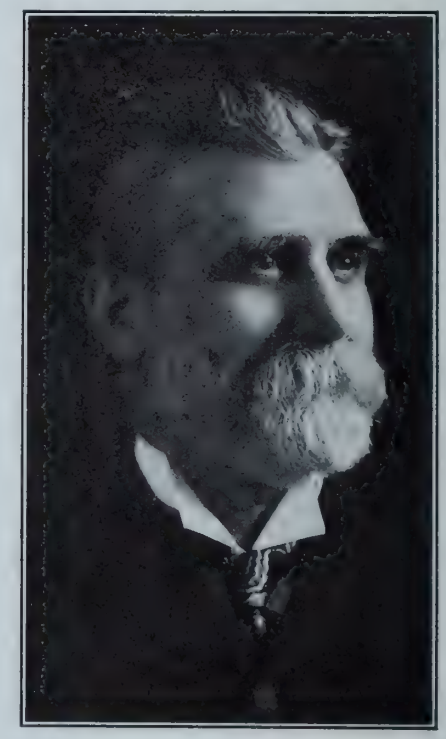
Le Secrétaire, M. J. A. Beaudry, présente son rapport qui se lit comme suit:

Montréal, 20 Juillet 1910.

M. le Président, MM. les Membres du Bureau Provincial,

Messieurs,—Ce m'est un grand honneur de vous féliciter de votre présence à la Sixième Convention Annuelle du Bureau Provincial, pour la Province de Québec, de notre Association. Je suis convaincu que tous vous n'aurez qu'à vous louer d'avoir laissé vos affaires pendant deux jours pour assister aux délibérations de cette Convention.

Malheureusement, les marchands en détail ont négligé pendant trop longtemps, de faire appel autant qu'ils l'auraient dû à leur Association pour remédier à leurs différents griefs. Cependant, la voix de quelques missionnaires qui, depuis six ans, n'ont cessé d'exhorter les marchands à se former en association a commencé à produire des résultats. Un certain nombre de marchands ont répondu à l'appel qui leur était fait, et sont aujourd'hui membres de l'association; néanmoins le nombre de ces adhésions est loin d'être satisfaisant, car tous les marchands en détail, dans toutes les lignes du commerce, de-



M. THOS BROPHY,
Président de l'Association des Marchands de Nouveautés en Gros.

vraient se faire un devoir et un point d'orgueil d'appartenir à l'association. Si, jusqu'ici, il a été difficile de recruter un plus grand nombre de membres, il n'y a pas de doute que nous arriverons au succès final, grâce au travail d'éducation que fait notre association parmi les marchands, et grâce au concours aussi de toutes les bonnes volontés.

J'ai la satisfaction de faire rapport que les événements de

Modes d'Automne

¶ Nos échantillons sont maintenant entre les mains de nos voyageurs, qui saisiront la première occasion pour vous les soumettre.

¶ Nous avons réuni une collection des plus complètes et des plus intéressantes. Elle contient tout ce dont la modiste a besoin, les indications de la mode les plus récentes et les meilleures valeurs que l'on puisse obtenir.

Debenhams (Canada) Limited

Montréal, 18-20 rue Ste-Hélène

PARIS, 115 rue Réaumur
TORONTO, rues Bay et Wellington
QUEBEC OTTAWA

1909-10 marquent une ère nouvelle dans les annales de notre association, comme le démontrent les faits suivants:

Depuis 1889, époque à laquelle l'Article 498 a été inséré dans le Code Criminel, il paraissait être défendu aux marchands de se réunir et de s'entendre sur les meilleurs moyens à prendre pour éviter toute compétition déloyale et souvent ruineuse. Les Epiciers en gros, sur l'avis de leurs avocats, avaient cru devoir, malgré cet Art. 498, se réunir et adopter les mesures nécessaires pour éviter toute concurrence déloyale et ruineuse. Ils s'étaient concertés pour vendre le sucre, le tabac et d'autres articles avec une marge de profit variant de 5 p. c. à 10 p. c. Cette entente leur valut une poursuite devant les tribunaux, mais un jugement rendu le 7 mars 1910 exonérait de tout blâme, les épiciers en gros.

M. J. O. GAREAU,
Président de la Section des Marchands-Détailleurs de Nouveautés.

Mais, malgré cette décision du tribunal, certains doutes subsistaient encore sur la portée réelle de l'Art. 498 du Code Criminel, et pour enlever toute équivoque, une nouvelle loi a été adoptée qui change la procédure à suivre dans les cas de prétendues coalitions. Le but principal de la nouvelle loi est d'empêcher la répétition de poursuites semblables à celles intentées aux épiciers en gros, c'est-à-dire d'empêcher la persécution.

Cette cause a dû coûter aux épiciers en gros un montant de frais considérable, sans compter le travail ardu de plusieurs membres de leur Association, pendant plus de deux ans. Les différents corps publics qui ont pris connaissance de la nouvelle loi avant qu'elle soit adoptée se sont déclarés satisfaits de ses clauses, et le commerce aujourd'hui se trouve délivré de cette mesure drastique qu'était l'Art. 498 du Code Criminel, mesure qui était de nature à empêcher le développement et le progrès du commerce. Les marchands ont maintenant les mains plus libres, il leur est permis désormais d'adopter des mesures pratiques qui protègent leurs intérêts personnels et assurent au public un meilleur service, tout en lui enlevant la crainte d'être exploité.

Le Bureau Provincial a secondé de tout son pouvoir les efforts des Officiers du Bureau Fédéral de notre Association pour assurer l'adoption de cette loi concernant les ententes commerciales.

Dans le cours de l'année, le Bureau Provincial a aussi été appelé à seconder les efforts des Officiers du Bureau Fédéral dans la défense des intérêts du commerce en général, si vivement menacés par l'introduction au Parlement Fédéral de bills relatifs aux Sociétés Coopératives. Ces Bills accordaient des privilèges spéciaux aux personnes qui se seraient formées en Sociétés Coopératives pour faire le commerce de gros et de détail, dans n'importe quelle partie du pays. Les principaux privilèges étaient, d'abord la possibilité de varier le capital sans déclaration d'avis aux créanciers et même aux membres de la société et l'exemption de la taxe provinciale sur le capital payé de ces sociétés. De plus, il était permis à la société de racheter ses propres obligations; un vote de la majorité des membres privait la minorité d'en appeler aux tribunaux du pays; le capital de la société était traité sur un pied d'égalité avec la dette envers les créanciers ordinaires. Enfin, plusieurs autres clauses privaient le public de la sécurité qu'il trouve dans l'Acte des Compagnies incorporées.

Après avoir considéré la question sous toutes ses faces, le Bureau Provincial, secondé par le Bureau Fédéral de notre Association, a cru devoir faire appel aux marchands de gros de la ville de Montréal, dans le but de lutter efficacement contre l'adoption des bills relatifs aux sociétés coopératives. J'ai le grand plaisir et l'agréable devoir de faire rapport que ces derniers ont libéralement répondu à notre appel, et qu'ils ont contribué financièrement et moralement au rejet des deux mesures qui étaient une menace et pour le commerce de gros et pour le commerce de détail.

Le bureau fédéral a également travaillé avec ardeur à l'obtention d'une charte fédérale incorporant l'Association des Marchands Détailleurs du Canada. La tâche a été ardue, d'autant plus difficile à mener à bonne fin que l'Association avait, à plusieurs reprises combattu diverses mesures soumises au Parlement Fédéral. Son opposition à ces mesures avait eu pour effet de déplaire à ceux qui les appuyaient et qui, natullement, se sont efforcés à leur tour de nous empêcher d'obtenir la charte que nous recherchions et qui nous régit désormais.

Je crois de mon devoir de vous rappeler qu'en cette occasion, M. Honoré Gervais, Député du quartier Saint-Jacques, a fait preuve de beaucoup de dévouement, et que c'est grâce à ses efforts et à ceux de M. Robert Bickerdike, Député de Saint-Laurent et Saint-Louis, que nous avons pu réussir à obtenir cette charte. Les pouvoirs qu'elle nous confère seront exposés au moyen d'une résolution spéciale qui vous sera soumise au cours de cette convention, et nous ne pouvons que nous louer de pouvoir répéter ici le vieux dicton: "Tout est bien qui finit bien."

M. ARTHUR LEGER
Président de la section des Quincailliers

Nos officiers ont été appelés, dans le cours de la session de la Législature Provinciale, à prendre une part active aux dé-

St. George

Unshrinkable Underwear

for Men

Renommée basée sur une Bonne Qualité.

Les très nombreux marchands de nouveautés qui ont tenu pendant des années les Sous-Vêtements Irrétrécissables de la Marque St-George, n'ont pas besoin qu'on leur parle de leur qualité.

Ils savent que c'est la meilleure ligne au Canada.

Les marchands de nouveautés qui ne les tiennent pas encore agiront sagement en commençant à les tenir dès maintenant.

Il n'y a pas de moyen plus sûr, pour obtenir un succès éclatant dans votre Département des Sous-Vêtements, que de faire de la Marque St-George votre ligne principale d'articles pour hommes.

Les Sous-Vêtements Marque St-George sont en Laine Pure, Irrétrécissables, d'une forme et d'un fini parfaits.

Toutes les pesanteurs et grandeurs. Vendus et recommandés par tous les marchands en gros.

Schofield Woollen Company,
LIMITED
OSHAWA, - - - ONTARIO.

libérations qui ont eu lieu relativement aux amendements à apporter à la Loi des Licences.

Je puis faire rapport que la Fermeture à Bonne Heure, qui sera mise en vigueur le 1er mai prochain, ne sera pas de nature à nuire énormément au commerce de liqueurs dans les magasins en détail, et que, de plus, nous avons obtenu que les Brasseurs de Bière n'auront plus le droit de vendre leurs marchandises, si ce n'est aux marchands et aux hôteliers licenciés. Cette disposition de la loi ne s'applique cependant

M. T. BELAND,
Délégué de Québec, Ex-Président Provincial.

qu'aux villes de Montréal et de Québec et, je dois dire que nous sommes en grande parite redevables de cette mesure excellente à l'un des membres de notre Association ici présent, M. N. Séguin, M.P.P., député de Ste-Marie, à qui nous adressons nos remerciements.

Comme suite à l'amendement à la charte de la ville de Montréal que le Bureau Provincial a contribué à faire adopter l'an dernier par la Législature, il a été possible au cours de l'année de faire amender les règlements de la ville de Montréal de manière à interdire aux colporteurs de crier dans les rues; à les forcer à vendre leurs marchandises dans des mesures vérifiées, et à empêcher autant que possible les abus qui existaient avant les amendements.

Je ne saurais terminer ce rapport sans dire un mot de nos finances. Si vous voulez bien vous le rappeler, j'ai cru de mon devoir, à chacune des dernières Conventions, d'attirer votre attention sur la faiblesse de notre situation financière. De fait, le côté financier a toujours été la partie difficile de notre Association. Vous verrez cependant par le rapport du Trésorier que les conditions se sont un peu améliorées. L'augmentation de la contribution a commencé à produire ce résultat, et si maintenant nous pouvons avoir un assez grand nombre de membres, nous aurons suffisamment de revenus pour faire face à nos dépenses. Pour y parvenir, il faut que chacun mette au service de l'Association un peu de bonne volonté et fasse sa part du travail de propagande nécessaire pour enrôler de nouveaux membres et en aussi grand nombre que possible. C'est une partie du devoir qui incombe à chacun de nous.

Un des articles de notre programme pour l'année qui commence doit comprendre l'organisation de Succursales dans la Province. Vous vous rappelez sans doute que nous avons dû cesser de faire la collection de la contribution annuelle des membres de la campagne, pour cette raison qu'il nous en coûtait trop cher pour le montant d'argent que nous recevions. Maintenant que la contribution a été augmentée et que la répartition de cette contribution laissera aux succursales locales un montant assez élevé pour leur permettre de faire un travail pratique, je crois qu'il serait nécessaire de travailler en vue d'organiser les marchands de la campagne par comtés, et de former des succursales qui porteraient le nom des comtés.

J'ai confiance que ce rapport vous a suffisamment démontré l'utilité, la nécessité même de l'Association des Marchands Détailleurs. Elle a fait, cette année, un travail efficace que nul marchand isolé n'eût pu accomplir. Et puisque cette Association est utile aux marchands, il appartient aux marchands de la rendre toujours de plus en plus forte, de plus en plus puissante. Ils y parviendront en prenant une part plus active à ses délibérations, un plus grand intérêt à ses travaux et en lui recrutant des adhésions en nombre suffisant pour lui assurer définitivement une existence à l'abri de tout souci financier.

Il appartient aux marchands de déterminer et de décider si cette organisation doit être languissante, indécise, inactive et souffrant d'anémie financière, ou si elle doit être vigoureuse, active, énergique et prospère, toujours prête à livrer bataille à quiconque voudrait imposer au commerce des mesures ou injustes ou arbitraires.

Notre mission a plus d'un but. Tout en travaillant à protéger nos droits, nous travaillons aussi à protéger le public que nous empêchons d'être exploité par des faiseurs toujours prêts à promettre mais rarement prêts à tenir parole. Nous nous opposons continuellement à tous les genres de tromperies et de fraudes qui se présentent le plus souvent sous les dehors de la philanthropie ou de la charité. Nous faisons largement notre part de propagande et d'éducation au profit de la solidarité qui fait que les hommes fraternisent davantage et éprouvent plus de sympathie les uns pour les autres. Nous avons raison de nous enorgueillir de l'influence et de la force de notre Association, mais nous devons nous souvenir qu'une grande responsabilité se rattache à cette influence, et à cette force. Que notre devise soit "Loyauté." Que chacun des membres de notre Association ait confiance que ceux qui travaillent d'une manière indépendante le font dans un but honnête.

M. J. A. DORE,
Président de la Section des Epiciers

Que l'esprit de charité et de sincérité anime chacun de nous et que chacun de nous se montre loyal, fidèle et dévoué envers cette Association.

Les quelques idées que je crois devoir soumettre à votre considération sont contenues dans ces trois mots: Organisation, Association et Unité d'objet. L'Association des Marchands Détailleurs a été créée par et pour le Marchand Détailleur. Il lui appartient de la soutenir et de diriger ses destinées. Ce faisant, il fera preuve de patriotisme éclairé, car le but de

Aux Marchands de Bonneterie

Demandez-nous de vous envoyer cette belle enseigne électrique GRATUITE

Si vous avez l'électricité dans votre magasin, demandez immédiatement une de ces Belles Enseignes Electriques à Jets de Lumière ou Intermittentes représentées ci-dessus.

Cette enseigne à été faite pour nous à Chicago par des spécialistes dans la fabrication des enseignes électriques, et sera prête à être expédiée vers le 15 Septembre.

Dix belles couleurs sont employées pour produire un effet charmant et frappant. C'est une des annonces les plus attrayantes qui pouvaient être créées pour la Bonneterie Pen-Angle Elle fera parler de Pen-Angle et amènera beaucoup de nouveaux clients à votre magasin.

Il n'y a pas de verre dans l'enseigne. Le devant de celle-ci est en fil métalique silicaté, elle mesure 21"x 11"; tout autour est un cadre bien verni. On reçoit l'enseigne complète avec 6 pieds de fil métalique et douille. Elle est prête pour être fixée à n'importe quel appareil électrique.

Cette enseigne vous coûterait une somme considérable si vous deviez l'acheter aux fabricants, cependant nous vous l'enverrons à votre magasin *Sans aucun frais*, express payé d'avance. Tout ce que nous vous demandons c'est de nous la renvoyer à nos frais, au bout du temps convenu.

Envoyez immédiatement votre demande pour cette enseigne électrique Intermittente. C'est une aide pour les Ventes, qui en vaut la peine. Faites-la briller dans votre vitrine. Ce n'est pas seulement une magnifique annonce pour la Bonneterie Pen-Angle, elle attirera tous les regards sur votre vitrine, de sorte que tout votre étalage sera vu et admiré.

Penman's Limited, Paris, Canada.

l'Association est aussi de concourir au développement du pays et à l'amélioration matérielle et morale de ceux qui vivent dans notre beau et heureux pays, le Canada, le vaste, l'immense Canada, le pays du présent, et plus encore, le pays de l'avenir.

J. A. BEAUDRY,
Secrétaire Provincial.

RESOLUTIONS ADOPTEES PAR LA CONVENTION, LE 20 JUILLET 1910.

1.—L'opinion des membres de cette Convention est que le Gouvernement de la Province de Québec devrait, par l'établissement d'un bureau chargé de recueillir des renseignements, pourvoir à ce qu'il soit apporté plus de soin et d'attention à la Législation Commerciale qui lui est constamment soumise.

2.—Cette Convention recommande au Bureau Fédéral de notre Association d'amender la constitution de telle sorte qu'elle soit applicable à et puisse opérer en vertu de la Charte du Dominion obtenue à la dernière Session du Parlement Fédéral.

3.—Cette Convention se déclare de nouveau fortement opposée aux bills des Sociétés Coopératives qui ont été présentés à la dernière Session du Parlement du Dominion et désire exprimer ses chaleureux remerciements aux Officiers du Bureau Fédéral pour leur activité et leurs efforts à faire rejeter ces bills.

4.—Cette Convention s'inscrit comme étant fortement en faveur de l'Acte des Commissions Secrètes adopté par le Gouvernement du Canada et prie le Bureau Fédéral de remettre une copie des clauses de cet Acte à tous les membres auxquels elle demande d'appeler sur cette loi l'attention de leurs commis et employés.

5.—Cette Convention reconnaît de tout coeur les efforts efficaces des Officiers du Bureau Fédéral qui ont obtenu du Parlement du Canada une Charte incorporant notre Association.

6.—Cette Convention assemblée désire émettre un vote de très chaleureux remerciements à M. Honoré Gervais, M. P. pour la part active qu'il a prise à la défense des justes réclamations des Marchands de Détail du Canada et pour s'être appliqué à obtenir une Législation qui soit bienfaisante au commerce et au public consommateur du Canada et elle prie le Secrétaire de lui envoyer copie de cette résolution.

7.—Cette Convention s'inscrit de nouveau comme étant fortement opposée à tout système, tel que cadeaux pour achat de marchandises, primes dans les paquets, ou tout autre plan qui agisse en qualité d'appât pour faire acheter des marchandises par les clients, et demande que copie de cette résolution soit envoyée au Bureau Fédéral, le priant d'adresser une copie de cette résolution à tous les Manufacturiers ou Commerçants ayant adopté cette pratique.

8.—Cette Convention désire déclarer qu'elle est fortement opposée à tout système ou plan qui tendrait à détruire l'effort individuel dans l'Industrie et le Commerce. Et, comme les Sociétés Coopératives s'efforcent d'éliminer les commerçants privés au moyen d'un faux système économique, nous désirons appeler l'attention du public sur ce fait et faire remarquer qu'elles sont les ennemies de la communauté en autant que leurs principes sont de détruire l'individualité et d'obtenir pour elles un monopole public qui serait dommageable aux meilleurs intérêts de la Société organisée.

9.—Cette Convention désire rappeler qu'elle est en faveur du système de prix par contrat pour la vente des lignes courantes de marchandises et elle recommande que tous les Marchands de Détail fassent un effort particulier pour aider les Manufacturiers qui adoptent ce plan.

10.—Cette Convention, reconnaissant le travail efficace accompli par l'Association, prie les Officiers du Bureau Provincial de lui continuer leurs bons offices et leur recommande fortement de poursuivre l'organisation de succursales dans la province dans le but d'aider dans toute la mesure du possible les marchands de la campagne.

11.—Cette Convention désire exprimer l'opinion qu'elle s'oppose à tout système de publicité qui serait de nature à tromper le public soit sur la qualité, la quantité ou la valeur de la marchandise, soit sur son origine ou sa provenance, soit sur sa nature même en faisant espérer au public un avantage qui ne serait pas réel; et, cette Convention demande que le Bureau Fédéral fasse le nécessaire pour que le Code Criminel soit amendé de manière à faire de cette tromperie une offense criminelle et punissable.

12.—Cette Convention recommande au Bureau Fédéral l'établissement d'un service de renseignements à l'effet de pouvoir, à l'aide de ce service, faire connaître aux membres de l'Association les noms et adresses des personnes qui ne paient pas leurs fournisseurs.

13.—Cette Convention recommande au Bureau Fédéral l'établissement d'un service de renseiguements qui aurait pour objet de renseigner les membres de l'Association sur la moralité, le caractère et la manière de travailler des commis et employés qu'ils désireraient prendre à leur service.

14.—Attendu que le Gouvernement Fédéral a trouvé opportun de créer un Département du Travail dirigé par un Ministre du travail, cette Convention croit que le temps est arrivé pour le Gouvernement d'instituer un Département du Commerce sur des bases semblables à celles du Bureau des Commissaires de Chemins de Fer. Cette question est référée au Bureau Fédéral de l'Association.

15.—Cette Convention est d'opinion que le système de charger aux Marchands Détailleurs une taxe pour l'inspection des Poids et Mesures est injustifiable, et elle insiste auprès du Bureau Fédéral pour qu'il fasse application à la prochaine Session du Parlement Fédéral afin que cette taxe soit abolie.

16.—Attendu que les membres de la Section des Marchands de Nouveautés des différentes parties du Canada souffrent grandement du fait que les marchandises qu'ils achètent n'ont pas la mesure marquée et pour laquelle elles sont facturées.

Il est résolu que cette Convention prenne une action quelconque à ce sujet et avise aux moyens propres à enrayer ce mal qui cause aux marchands des pertes d'argent importantes.

Cette résolution est adoptée.

Et le Comité recommande, en conséquence, au Bureau Fédéral de prendre les mesures voulues pour obtenir les amendements nécessaires à la loi criminelle (Art. 335 à 509) pour obliger les fabricants canadiens et étrangers à marquer ou à étiqueter leurs produits conformément à la mesure reelle ou au poids réel de la marchandise, avec indication de la provenance et de la qualité exactes de la dite marchandise.

(Un projet de loi est annexé à la résolution.)

16B—Cette Convention désire que le Bureau Fédéral fasse connaître au gouvernement le voeu des marchands détailleurs que le Canal de la Baie Georgienne passe immédiatement de l'état de projet à l'état de réalisation.

17.—Cette Convention est d'opinion que le Bureau Fédéral devrait étudier et chercher le moyen de remplacer le système actuel de protester les billets, chèques et lettres de change, afin de diminuer les frais excessifs du protêt actuel.

18.—Cette Convention exprime l'opinion qu'il est injuste de charger aux marchands des droits sur les matières qui servent

Chemises et Faux-Cols de TOOKE,

Faits au Canada
Pour les Canadiens
Par des Canadiens.

Il n'y en a pas de mieux faits dans aucun pays. . . . . .

TOOKE BROS., Limited

MONTREAL.

Manufacturiers de
Chemises, Faux-Cols, Cravates, Gilets.

Importateurs de
Merceries pour Hommes.

à l'empaquetage de la marchandise importée, pour la raison que ces boîtes d'empaquetage ne sont par la suite d'aucune utilité et n'ont aucune valeur commerciale.

19.—Cette Convention exprime l'opinion que les employés du Gouvernement devraient être forcés de comparaître devant un juge et de donner les raisons qui les empêcheraient d'abandonner une partie de leurs salaires en extinction de leurs dettes. Le juge devrait fixer la proportion du salaire devant servir, dans chaque cas, à amortir la dette et, en cas de désobéisance, l'employé devrait être puni pour mépris de Cour.

Cette Convention prie le Bureau fédéral d'obtenir que la loi soit amendée dans ce sens.

★ ★ ★

Il a té procédé aux élections des Comités provinciaux pour chaque section de commerce, comme suit:

Section des Marchands de Nouveautés.—M. J. O. Gareau, Montréal; O. Lemire, Montréal; W. U. Boivin, Montréal; P. J. Côté, Québec; F. X. Pouliot, Québec.

Section des Quincailliers.—MM. Arthur Léger, Montréal; E. Martineau, Québec; L. P. Venne, Montréal; A. Lemieux, de Samson & Filion, Québec; A. Raymond, Montréal.

Section des Pharmaciens.—MM. J. G. A. Filion, Montréal. L. E. Martel, Québec; J. E. Tremble, Montréal; J. E. Dubé, Québec; J. A. D. Godbout, Montréal.

Section des Epiciers.—MM. J. A. Doré, Montréal; J. J. Boyce Québec; A. Laniel, Montréal; J. Picard, Québec; J. D. Boileau, Montréal.

Section des Marchands de Chaussures.—MM. J. G. Watson, Montréal; E. P. Ronayne, Montréal; L. A. Falardeau, Québec; O. N. Shink, Québec; A. S. Lavallée, Montréal.

★ ★ ★

La Convention a eu, à sa séance du soir, la visite de trois membres de la Guilde des Epiciers de Gros du Dominion, M. Hugh Blain, de Toronto, Président, M. H. C. Beckett et M. F. Smye, de Hamilton.

Ces Messieurs ont pris la parole et leurs discours ont été salués d'applaudissements enthousiastes.

★ ★ ★

A la séance qui a eu lieu le lendemain, jeudi 21 juillet, il a été procédé à l'élection des Officiers Provinciaux. Ont été élus: MM. W. U. Boivin, Montréal, président; P. J. Côté, Québec, 1er Vice-président; A. Laniel, Montréal, 2e Vice-président; P. E. Beaudoin, Thetford Mines, Trésorier; J. A. Beaudry, Secrétaire.

Ces cinq officiers sont en même temps désignés pour représenter le Bureau Provincial de la Province de Québec au Bureau Fédéral de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada.

M. J. G. Watson a été nommé Auditeur pour l'exercice 1910-1911.

La Convention décide de laisser à la discrétion du Bureau de Direction le choix de la date et du lieu de la prochaine Convention.

★ ★ ★

L'après-midi les délégués à la Convention ont été les hôtes des Commissaires du Hâvre et ont visité le port.

Le Major Stephens, Président de la Commission du Hâvre, a reçu les Marchands Déetailleurs et leur a fait visiter à bord de "l'Alphonse Racine", les travaux en voie d'exécution.

L'excursion a duré environ 3 heures.

Le Major Stephens, de la meilleure grâce du monde, a expliqué à ses hôtes l'utilité de chacun des travaux en cours.

Il a terminé ses explications en ces termes: "Je suis fier d'avoir été choisi pour mener à bien ces travaux. Je sais les difficultés de la tâche entreprise et ferai en sorte que ma collaboration à l'oeuvre du Ministre de la Marine et des Pêcheries soit efficace et ne demeure pas stérile. J'ai compris la pensée de l'honorable M. Brodeur, et je m'appliquerai à la réaliser; faire de Montréal, le port national canadien."

Quand les applaudissements qui accueillirent ces paroles furent calmés, le Président de la Commission du Hâvre ajouta:

"Sur les deux rives du fleuve le gouvernement nous a dotés de seize milles de terrain libre de toute servitude et qui est notre apanage. Là, pourra s'assurer le développement futur de nos quais. Le port de Montréal dans le cycle d'une année a progressé d'une merveilleuse façon, si bien que la valeur du fret journalier importé ou exporté dépasse la valeur totale de $1,400,000 !"

"Et, alors qu'à New York, la Commission du Hâvre sur les $30,000,000 annuels qui lui sont alloués, a dû payer en expropriation de terrains, $15,000,000, Montréal n'a pas eu à dépenser un sou de ce chef. Nous construisons à l'heure présente, un élévateur d'une capacité double de celui déjà existant. Il pourra contenir 12,000,000 de minots de grains et emmagasiner ou charger 200,000 minots par jour.

"Nous avons créé une voie ferrée double qui se prolonge jusqu'au quai Molson.

"Enfin, au-dessus du débarcadère de Viauville, nos ingénieurs ne sachant où décharger les boues et les sables de draguage, ont, avec l'autorisation du ministère de la marine et des pêcheries, créé une "île" d'alluvions et de débris arrachés au lit du fleuve."

MM. J. A. Beaudry, secrétaire de la Convention, P. J. Côté, de Québec, du Bureau de Direction, Nap. Séguin, M.P.P., J. G. Watson et M. T. Béland, agent maritime du district maritime de Québec ont à tour de rôle remercié M. Stephens de son amabilité.

M. T. Béland s'est exprimé en ces termes: "Montréal et Québec ne doivent pas se faire la guerre, mais elles se doivent mutuellement aide et protection. J'approuve et je déclare hautement défendre l'idée de M. le Major Stephens de faire de nos deux ports les concurrents très unis du grand port américain. Je suis fier d'être l'hôte de l'homme qui a contribué à drainer le commerce de l'ouest vers Montréal et Québec, par la route du Saint-Laurent. C'est un devoir pour nous, les enfants de la vieille capitale d'organiser notre port à l'instar de Montréal. De cette manière, quand ce port ne pourra plus suffire, quant au tonnage des navires, nous serons là pour recevoir les géants des mers. Je fais un chaleureux appel à tous les négociants de la province pour qu'ils se fassent les auxiliaires de ce projet."

★ ★ ★

Le soir, a eu lieu le banquet de la Convention, sous la présidence de M. Arthur Léger, président de la succursale de Montréal.

Ont pris part à l'inspection du port et au banquet de l'Association: MM. N. Séguin, député de Sainte-Marie; T. Béland, agent maritime à Québec; B. W. Ziemann, maire de Preston, Président Fédéral; W. U. Boivin, Arthur Léger, Président de la Section de Quincaillerie; J. A. Beaudry, J. G. Watson, Président de la Section des Marchands de Chaussures, Montréal; E. M. Trowern, Toronto; J. A. Labonté, Narcisse Beaudry, Ernest Lamy, J. P. Gervais, 1er vice-président; Thos. P. Oakes, L. E. Martel, J. C. A. Filion, Président de la Section des Pharmaciens; J. P. Beauvais, P. J. Côté, O. Normandin, A. Laniel, 2e ice-président; P. Beaudoin, Trésorier; J. A. Doré, Président de la Section des Epiciers; J. I. Lussier, Oscar Fournier, T. E. Rochette, Alphonse Blais, E. Bruno Charbonneau, Ex Pdésident, Charles Mesnard, de la maison A. Pérodeau & Cie, (France); Olivier Décarie, J. O. Gareau, Président de la Section des Marchands Détailleurs de Nouveautés, E. Chassé, représentant de "La Patrie"; H. Lavech de Chancy, E. L. Giroux.

Commerce d'Automne

1910

¶ *Chaque jour, les perspectives d'affaires s'améliorent au Canada.*

¶ *Les conditions des récoltes sont brillantes, les manufacturiers travaillent à plein temps et tout indique de fortes affaires pour l'automne.*

¶ *Tous nos départements sont bien fournis pour le commerce d'automne.*

¶ *Il vous est avantageux de profiter de nos stocks.*

Greenshields Limited,

MONTREAL.

21ème. Pique-Nique Annuel des Marchands de Nouveautés de Montréal.

Le 14 juillet, les Marchands Détailleurs de Nouveautés prenaient à la gare Bonaventure un train spécial qui devait les conduire eux et leurs invités à Coney Island où avait lieu le 21e pique-nique annuel de leur Association.

Il était 9h 10 quand le train se mit en marche. A cette heure encore matinale où, malgré l'ardeur déjà sensible des rayons du soleil, l'air reste légèrement imprégné de la fraîcheur de la nuit, rien n'est plus agréable que de traverser les bois ombreux et les prés fleuris qui, pendant une heure et demie se déroulent de chaque côté de la voie. Pendant une heure et demie nous respirons donc à pleins poumons l'odeur pénétrante du foin coupé et le doux parfum du trèfle incarnat, alors que nos yeux ont pour repos le vert sombre des arbres et celui plus clair des prairies diaprées.

Le train s'arrête: nous nous trouvons à Coney Island, une île charmante couverte d'arbres feuillus sous lesquels chacun va bientôt chercher un abri contre l'atteinte des rayons d'un soleil éblouissant.

Temps superbe, lieu délicieux, nombreuse et agréable compagnie: tous les éléments du succès.

C'est, croyons-nous, la plus brillante excursion qu'ait connue l'Association des Marchands Détailleurs de Nouveautés depuis qu'elle a inauguré ses pique-niques annuels, c'est-à-dire depuis 21 ans.

Plus de trois cents personnes ont, ce jour-là, par une température idéale passé d'agréables moments dans un endroit véritablement enchanteur et nous félicitons vivement et remercions sincèrement les Marchands Détailleurs de Nouveautés de la splendide fête champêtre qu'ils ont offerte à leurs invités.

Comme on le verra par la liste bien incomplète, hélas ! des personnes remarquées au pique-nique, nombre de dames et de jeunes filles avaient accompagné ou leurs maris ou leurs parents et rehaussaient par leurs charmes et leurs gaies toilettes l'éclat de cette ravissante réunion.

A peine le train avait-il déposé les voyageurs dans l'île que déjà les membres des divers comités se mettaient à l'oeuvre avec entrain et bientôt commençaient les courses et concours divers où de jolis prix attiraient de nombreux concurrents et concurrentes.

Voici la liste des vainqueurs dans les divers concours:

Concours des jeunes filles âgées de pas plus de quinze ans :

1ère, Rita Roy; 2ème, Antoinette Mailloux; 3ème, Olive Chabot.

Course des Garçonnets:—1er, A. Oakes; 2ème, R. Roy; 3ème, Paul Viau; 4ème, Paul Boyer.

Course des Jeunes Filles:—1ère, Mary Oakes; 2ème, Alma Boyer; 3ème, Angéline Mailloux.

Course de Commis, âgés de moins de trente ans:

1er, Henri Gareau; 2ème, C. Bernier.

Course spéciale pour les représentants des maisons de gros:

1er, Hercule Giroux; 2ème, Alphonse Racine; 3ème, Armand Giroux.

Course pour dames:—

1ère, Mme J. B. Payette; 2ème, Mme Arthur Roy; 3ème, Mme Louis Houle.

Course des voyageurs de commerce:—

1er, M. W. McLaughlin; 2ème, J. Hébert; 3ème, J. A. Lanthier; 4ème, L. Riopelle.

Course des marchands:—

1er, Alz. Daignault; 2ème, J. B. Payette; 3ème, S. L. Desaulniers.

Lancement d'un fer à repasser:—Mme A. Roy.

Il est une heure; le voyage, le grand air, le contentement tout a aidé à aiguiser l'appétit; aussi, les officiers de l'Association et leurs invités prennent-ils place avec une satisfaction marquée autour d'une table aussi bien décorée qu'abondamment garnie d'excellents mets.

Le service est parfait, le repas est copieux et bien ordonné et les vins bien choisis.

M. J. O. Gareau, le sympathique et dévoué président de la Section des Marchands Détailleurs de Nouveautés de Montréal, préside et au moment du dessert propose la santé du Roi dont le nom est salué de chaleureux applaudissements

M. Gareau, avec une aisance qui nous fait soupçonner que ce n'est pas la première fois qu'il préside un banquet réunissant un aussi grand nombre de commerçants d'élite, remercie les personnes qui ont bien voulu répondre à l'invitation des Marchands de Nouveautés. Il adresse aussi des remerciements aux directeurs de la Compagnie de Coney Island et plus particulièrement à son secrétaire-trésorier, M. Napoléon St-Amour qui reçoit si aimablement les marchands et leurs invités.

Le président porte la santé de M. le Dr Deguire, dont la présence à cette fête honore l'Association. M. Gareau invite les convives à lever leurs verres à la santé du Coteau du Lac et de son digne maire.

A son tour le Docteur Deguire remercie M. Gareau et les marchands du témoignage flatteur qu'ils donnent pour la seconde fois au Côteau du Lac en venant y passer leur journée de vacance, et leur souhaite la plus cordiale bienvenue, espérant qu'ils continueront à honorer le Côteau comme ils le font cette année.

M. le maire parle ensuite de l'avenir du Canada auquel les marchands sont si intimement liés, et souhaite à l'Association le même succès au travail que celui qu'elle remporte aux heures de gaieté. Les remarques du Docteur Deguire furent couvertes d'applaudissements.

M. le président propose alors la santé du commerce, et invite M. Fortunat Bourbonnière, le secrétaire de la Chambre de Commerce, à y répondre.

M. Bourbonnière remercie d'abord le président de l'occasion qu'il lui donne de louer les Marchands de Nouveautés, et il félicite les organisateurs du beau succès de la fête du 14 juillet. Il parle du commerce de Montréal et de ses progrès, des avantages pour les marchands de faire partie de la Chambre de Commerce et du progrès matériel de Montréal qui est l'oeuvre des marchands de détail. Il fait aussi un petit historique de ce qu'a fait la Chambre pour les marchands de Montréal.

M. W. U. Boivin, vice-président de l'Association des Marchands de Détail de la Province, est aussi invité à prendre la parole. M. Boivin complimente les organisateurs pour leur succès, puis parle du commerce et de son avenir brillant, à Montréal. M. Boivin est heureux de voir des jeunes arrivés à la tête du commerce, il voit là un espoir de brillant avenir, et est convaincu qu'avec l'expérience des anciens et l'enthousiasme des jeunes notre province grandira et se maintiendra au sommet des affaires où elle a toujours été. Les Canadiens-Français ne doivent pas se négliger, mais, au contraire, s'affirmer sans cesse et toujours. L'Association est nécessaire à leur succès, et c'est ce que les fondateurs de l'Association des Marchands de détail ont compris.

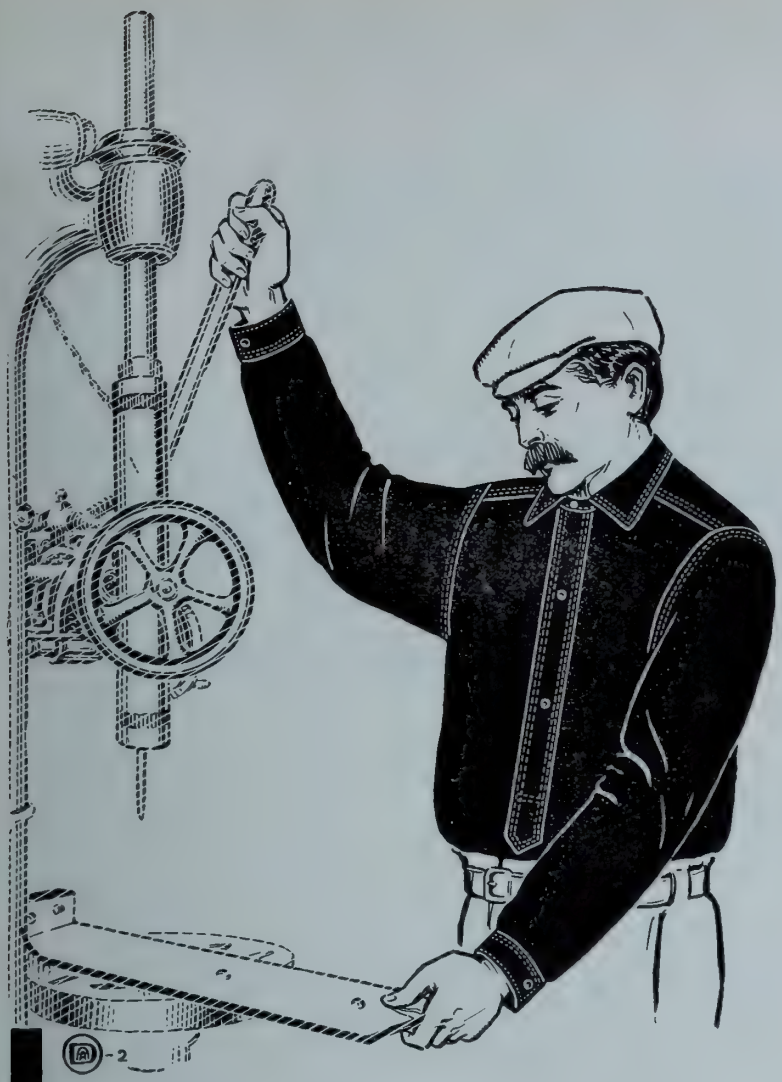
M. Gareau propose la santé des invités, et invite M. J. G. A. Filion, président de la Section des Pharmaciens de l'Association, à y répondre.

M. Filion dit que, de même que les succès des pique-niques de l'Association des Marchands de Nouveautés sont d'année en année plus accentués, de même aussi, le plaisir des invités augmente toujours. Il félicite les marchands, et cite l'Association des Marchands de Nouveautés en exemple à tous ses confrères. Il remercie le président et les directeurs de l'Ile pour la magnifique journée qu'ils font passer à leurs invités.

M. Bruno Charbonneau répond aussi au toast des invités. M. Charbonneau rappelle les humbles débuts de l'Association, puis son progrès et sa prospérité. Il félicite, au nom de tous les invités, M. L. E. Beauchamp, second président de l'Association, aujourd'hui doyen de ses fondateurs d'assister au pique-nique de l'Association.

M. Beauchamp ajoute quelques mots sur l'Association, puis M. J. C. Laverdure, le représentant de l'Association de l'Union du Commerce, autrefois l'Association des Commis-Marchands, répond au toast des invités; très applaudi dans ses remarques, M. Laverdure dit que les marchands devraient s'entendre avec ceux qui, aujourd'hui leurs employés, seront demain des patrons dignes de la considération du public. L'orateur cite à ce propos les noms de Messieurs Gareau et Rouleau qui, d'humbles commis, sont parvenus au rang des plus prospères marchands de Montréal.

M. Gareau proposa la santé des dames et M. Hercule Giroux y répondit. M. Gareau et M. Giroux eurent des mots heu-



"BLACK PRINCE"

Chemise Ayant des Avantages Spéciaux pour la Vente.

La Chemise "BLACK PRINCE" est faite d'une serge noire à dos duveté (fleece) d'une couleur ne changeant jamais, garantie résister à l'usure et au lavage.

Ce tissu nous est exclusif et fait spécialement pour les Chemises BLACK PRINCE. La chemise BLACK PRINCE est coupée ample, ses manches sont longues, et chaque couture est piquée double.

Les marchands peuvent recommander à n'importe quel client d'acheter cette chemise, et être assurés qu'elle donnera satisfaction. Vous n'aurez pas de difficulté au sujet des grandeurs que nous faisons.

Ecrivez aujourd'hui même à votre fournisseur pour échantillon et prix.

En stock dans la plupart des maisons de gros, faite et garantie par

The Canadian Converters' Co. Limited.
Montreal

reux et délicats à l'adresse des dames, et les convives les applaudirent chaleureusement.

Le président ayant proposé la santé de la presse, invita M. Edmond Chassé, de la PATRIE, à y répondre.

M. Boivin demanda qu'on bût à la santé des organisateurs du pique-nique et pria M. J. A. Beaudry "l'âme de toutes les Associations de Marchands de Détail dans notre Province", dit-il, de porter la santé de M. J. O. Gareau, le digne président de la Section des Marchands de Nouveautés à qui on n'a jamais fait appel en vain dans l'intérêt des marchands et du commerce en général.

M. J. A. Beaudry, dans un mouvement chaleureux, fait ressortir ce qu'a fait M. J. O. Gareau pour le bien du commerce de détail; il rappelle éloquemment combien les marchands lui sont redevables dans la question de l'abolition des timbres de commerce notamment. Il associe au nom de M. Gareau celui de M. O. Lemire qui, dans Ontario a été comparé à la vapeur qui fait manoeuvrer le piston (the steam behind the piston). Enfin, M. Beaudry embrasse dans un même élan de reconnaissance tous ceux qui, dans le passé comme dans le présent, travaillent avec âme au succès de l'Association des Marchands Détailleurs.

M. Gareau se lève une dernière fois et dit qu'il n'a fait que son devoir, comme d'autres l'ont fait et le font tous les jours Il parle avec enthousiasme de l'Association et il exprime l'espoir que tous les marchands comprenant leur devoir voudront en faire partie.

Le soir, vers sept heures et demie, un train spécial comme celui du matin, déposait à Montréal les excursionnistes enchantés de leur journée, journée de repos tranquille, de bonne et saine distraction au grand air, dans un endroit des plus délicieux qui soient à une distance raisonnable de Montréal sur notre beau St-Laurent.

Nous formulerons un souhait pour terminer, celui de recommencer même excursion l'an prochain et de la voir dirigée par ceux qui ont organisée le 21e pique-nique de la section des Marchands de Nouveautés et à qui nous offrons en même temps que nos félicitations nos sincères remerciements.

Parmi les personnes présentes au pique nique, nous avons noté au passage: M. J. O. Gareau, président de l'Association, MM. J. P. Gervais et Eug. Desjardins, vice-présidents; M. Ernest Lamy, trésorier; M. A. Rouleau, secrétaire. M. J. C. Laverdure, représentant l'Union du Commerce, (ancienne Union des Commis-Marchands). MM. J. A. Brodeur, Raoul Viau, J. O. Jacob, J. B. Christie et M Mitchell, représentant la maison "Gault and Brothers Company"; Alex. Davis et R. Bourassa, représentant la maison "McDougall and Company"; Louis Lemieux; Mlles Adrienne Lemieux et Eva Martin, MM. J. J. E. Fraser, Joseph Hébert, représentant la maison Tooke Brothers"; Louis Laroche, M. Chevalier, J. A. Baulne, Jos. Brodeur, A. S. Langevin, C. H. King, John Mee, John Welles, Jas. Wood, J. D. Drolet, S. Migneron, A. Chevalier, Nap. Dupuis, L. Leclaire, A. Gagnon, A. A. Brodeur, C. Lavallée, J. B. Marsolais, T. Oakes, A. Fleury, Jos. Dupré, H. Giroux, A. Huot, C. A. Provost, L. A. Malouin, A. Leblanc, Adélard Chaussé, fils; Z. Laforest, I. Rivest, J. A. Lefebvre, S. L. Desaulniers, G. E. Barry, L. Lemieux, Wm Chevrier, R. Viau, Charles Bourbeau, Ed. Gervais, F. H. Mercier, D. Desrochers, Eug. Dupuis, Mlle E. Martin, Messieurs A. Lemieux, A. Devoyeau, Mme F. H. Bourrineault, M. Louis Viens, Mlle M. Chénier, Mme F. Sansfaçon, Mme F. Martel, Mlles E. et J. Barrette, M. L. Riopelle, Mme Houle, Mme F. X. Boudrias, M. L. E. Beauchamp, Mlle J. Picard, M. C. A. Massé, Mlle F. Massé, Mme Desjardins, Mme Rouleau, Mlle E. Desjardins, Mme D. Robert, Mlle A. Filiatrault, Mme Chs. H. Côté, Mlle Limoges, Mme Alp. Limoges, Mme L. A. Ladouceur, M. et Mme A. D. Sauvageau, Mme J. B. Aron, Mlle R. Rivet, M. R. Guertin, M. Charles Guérin, représentant le "Canada"; M. Edmond Chassé, représentant la "Patrie"; MM. J. L. Richard, et J. E. Parent, représentant la "Presse" M. J. A. Falardeau, M. et Mme J. H. Belleau, M. et Mme J. A. Auger, Mme Moreau, M. Art. Daigneault M. A. Messier, M. F. Bourbonnière, représentant la Chambre de Commerce, Mme R. Lavallée, Mlle Lapierre, Mme Jos. Lacroix, Mme L. A. Picard, Mlle Picard, M. et Mme D. Lalande, M. L. H. Leclair, M. J. B. Payette, Mme Payette, M. W. Carl, M. Jos. Hébert, M. E. Lefebvre. M. H. A. Blagdon, Mlle A. Lefebvre, M. A. A. Lefebvre, M. B. Lefebvre, Mlle M. Gervais, M. J. E. Decelles, M. Blagdon, Mlle C. Gervais, M. J. A. Beaudry, M. J. B. Avon, M. G. Beaudry, MM. L. Caron, E. H. Lafrenière, Mme E. H. Lafrenière, M. Ed. Brault, M. H. Thouin, M. et Mme Joseph Corbeil, M. et Mme J. A. Jacob, M J. W. I. Rice, M. J. A. Gauthier, M. F. Paré, M. A. Granger, M. E. T. Fournier, Mlle J. Payette, Mlle H. Thibeaudeau. Mme Ménard, Mme Demers, Mme J. H. Lauzon, Mme J. D. Bérard, M. J. D. Bérard, M. Alfred, Lauzon, Mme M. Archambault, Mlle M. J. Archambault, M. M. Archambault, M. et Mme E. Thibeaudeau, Mme Mathilde Alexandre, M. J. A. Brodeur, M. Louis Campeau, M. J. A. Panneton, A. E. Razan, M. Armand Giroux, M. Bruno Charbonneau, M. Louis Viens, Mlle Irène Mercier, M. J. Blanchette, Mme A. Mercier, Mlle D. Laberge, M. E. Labelle, M. Art. Roy, Mme P. Lague, Mme F. Lefebvre, M. Roméo Laberge, M. Aimé Bergeron, M. Raoul Viau,, M. Joseph Charpentier, Mlle B. Vallée, M. et Mme T. David, M. J. L. Lahaise, Mme N. U. Tanguay, M. S. W. Haskett, M. W. N. Ahern, M. W. McGlaughlin, M. N. W. Tanguay. M. A. P. Mercier, M. J. Stonley, M. L. P. Dion, N. Gauvin, Mlle L. Robillard, Mlle A. Rolland, Mme B. Charbonneau, M. P Barrière, M. Hervé Langevin, Mlle A. Boyer, Mlle G. Viens, Mlle F. Boyer, Mme J. A. Boyer, M. Achille Lamy, Mme Gédéon Danis, Mme Ernest Trahan, Mme J. A. Danis, M. Gédéon Danis, M. C. F. Duranceau, Mlle V. Devoyeau, M. A. Marleau, J. E. A. Filion, M. J. W. H. Clark, Mme Ed. Chassé, M. A. Gagnon, M. J. A. Robillard, M. P. Blénert, représentant le "Prix Courant', etc., etc.

CONVENTION DU BUREAU FEDERAL DE L'ASSOCIATION DES MARCHANDS DETAILLEURS DU CANADA

Vendredi et samedi, les 22 et 23 juillet courant a eu lieu dans les bureaux du "Prix Courant" la Convention annuelle du Bureau Fédéral de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada.

Il a été procédé aux élections des Officiers pour l'année 1910-11 avec les résultats suivants:

Président Fédéral—M. B. W. Ziemann, Preston, Ont.

1er Vice-Président Fédéral—M. P. J. Côté, Québec.

2ème Vice-Président Fédéral—M. A. M. Patterson, Brockville, Ont.

Trésorier Fédéral—M. J. A. Beaudry, Montréal.

Secrétaire Fédéral—M. E. M. Trowern, Toronto.

Auditeur Fédéral — M. J. G. Watson, Montréal.

Nous donnons ci-dessous les Résolutions adoptées par la Convention:

Résolutions adoptées par le Bureau Fédéral

I.—L'opinion des membres de la Succursale de Toronto de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada est que l'espace accordé dans les Expositions Nationales Canadiennes devrait être, autant que faire se peut, réparti entre un aussi grand nombre de concurrents que possible, de manière à donner une plus grande variété d'exhibits et à ce que le nom d'une firme ne porte pas ombrage à d'autres qui sont également méritantes.

II.—Cette assemblée endosse l'action du Bureau du Dominion amendant la Constitution de manière que la cotisation minimum ne soit pas moins de cinq dollars ($5.00) par membre et par an. Et, elle recommande au Bureau du Dominion d'amender la Constitution de telle sorte que cet amendement puisse être appliqué et mis en vigueur sous la Charte Fédérale obtenue à la dernière session du Parlement du Dominion.

III.—Cette Convention déclare de nouveau qu'elle est fortement opposée au Bill des Sociétés Coopératives qui a été présenté à la dernière session du Parlement du Dominion et désire exprimer ses chaleureux remerciements aux Officiers du Bureau du Dominion pour leur activité et leurs efforts à faire rejeter le bill.

IV.—Cette Convention déclare être fortement en faveur de l'Acte des Commissions Secrètes adopté par le Gouvernement du Dominion et prie le Bureau du Dominion de faire parvenir une copie des clauses de cet Acte à tous les membres à qui elle demande d'attirer l'attention de leurs commis et de leurs employés sur la dite loi.

Les Cotonnades Grises

MOUNT ROYAL

se

Vendent Rapidement

Finissage Parfait—Tissage Uniforme
Belles Valeurs

IL EST PROFITABLE DE LES TENIR

THE MOUNT ROYAL SPINNING COMPANY
LIMITED

AGENTS DE VENTE :

The D. MORRICE COMPANY, Limited, - Montréal, Toronto, Winnipeg

V.—Cette Convention croit qu'il est de l'intérêt supérieur de l'Association que le travail d'organisation de chaque Succursale soit fait sous la surveillance du Bureau Provincial et que la constitution soit amendée dans ce sens et elle recommande au Bureau du Dominion d'amender la Section 7 de l'Article 9 au sujet du montant de cotisation à payer à la Succursale et au Bureau du Dominion.

VI.—Cette Convention reconnaît de tout coeur les efforts efficaces des Officiers du Bureau du Dominion qui ont obtenu pour notre Association une Charte du Dominion.

VII.—Cette Convention étant en assemblée désire émettre un vote de très chaleureux remerciements à M. Honoré Gervais, M.P., pour la part active qu'il a prise à la défense des justes réclamations des Marchands de Détail du Canada et pour s'être appliqué à obtenir une Législation qui soit bienfaisante au commerce et au public consommateur du Canada et elle prie le Secrétaire de lui envoyer copie de cette résolution.

VIII.—Cette Convention se déclare de nouveau énergiquement opposée à tout système de cadeaux ou coupons, de primes dans les paquets et à tout autre plan qui agisse comme appât pour faire acheter des marchandises aux clients et elle demande que copie de cette résolution soit transmise au Bureau du Dominion en lui demandant d'en faire parvenir une copie à tous les Manufacturiers ou Commerçants ayant adopté cette pratique.

IX.—Cette Convention désire déclarer qu'elle est fortement opposée à tout système ou plan qui tiendrait à détruire l'effort individuel dans l'Industrie et le Commerce, et comme les Sociétés Coopératives s'efforcent d'éliminer les commerçants privés au moyen d'un faux système économique, nous désirons appeler l'attention du public sur ce fait et faire remarquer qu'elles sont les ennemis de la communauté en autant que leurs principes sont de détruire l'individualité et d'obtenir pour elles-mêmes un monopole public qui serait dommageable aux meilleurs intérêts de la Société organisée.

X.—Cette Convention désire rappeler qu'elle est fortement en faveur du système de prix par contrat pour la vente des lignes courantes de marchandises et elle recommande que tous les Marchands de Détail fassent un effort particulier pour aider les Manufacturiers qui adoptent ce plan.

XI.—Il est résolu que le Bureau du Dominion prend la charge entière du "Credit Reporting Department" de l'Association et de la publication de toutes les listes et brochures qui s'y rapportent.

XII.—Il est résolu que le Bureau du Dominion représente au Gouvernement du Dominion l'importance d'amender le Code Criminel à la prochaine session de manière que toutes les poursuites pour prétendus embarras au commerce soient exercées d'abord d'après la nouvelle loi

M. B. W. ZIEMAN

de Preston, Ont., Président Fédéral de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada.

préparée par l'honorable W. L. MacKenzie King au sujet des Coalitions Commerciales.

M. E. M. TROWERN

de Toronto, Ont., Secrétaire Fédéral de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada.

XIII.—Cette Convention recommande que des cartes soient imprimées et placées dans les Maisons de Gros indiquant qu'il n'y est pas vendu de marchandises au détail.

XIV.—Est adoptée la suggestion de la Guilde des Epiciers de Gros que: si l'Association prépare des lettres indiquant les raisons pour lesquelles tous les Marchands Détailleurs devraient être membres de notre Association, ces lettres seront signées et distribuées pour l'Association par les soins de la Guilde des Epiciers de Gros.

XV.—Cette Convention endosse la recommandation de la Section des Epiciers du Bureau Provincial d'Ontario de notre Association pour l'impression et la distribution aux membres de cartes libellées comme suit:

1910 1910

MEMBRE

Association des Marchands Détailleurs du Canada (Incorporée)

SECTION DES EPICIERS

Toutes les marchandises vendues ici sont garanties conformes à la

LOI DES PRODUITS ALIMENTAIRES PURS

L'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, Incorporée par Acte Spécial du Parlement du Dominion, exige de ses membres qu'ils donnent bon poids, bonne mesure, servent bien leur clientèle et fassent les affaires sur une Base d'Affaires.

XVI.—Il est résolu que le Bureau du Dominion fasse imprimer des copies d'une charte à remettre à chaque Succursale sur paiement de leurs cotisations per capita ainsi que des copies des Règlements et de la Constitution.

XVII.—Par cette résolution il est donné instruction aux Officiers de l'Exécutif de s'efforcer d'obtenir à la prochaine session du Parlement Fédéral une loi qui interdise de faire de fausses représentations en matière de publicité et qui rende responsables, en vertu de cette loi, les Officiers des Corporations au même titre que les particuliers.

XVIII.—Il est résolu qu'en raison de ce que le Gouvernement Fédéral publie dans ses rapports hebdomadaires des articles d'Australie favorables aux Sociétés Coopératives, le Secrétaire soit chargé de faire une enquête complète au sujet de ce pays afin de s'assurer des faits réels dans cette question.

Pour encourager la ponctualité, un petit magasin à départements impose à ses employés une amende d'un centin par minute de retard et donne une récompense de deux dollars à chaque employé qui n'a pas eu de retard pendant l'année. L'argent provenant des amendes est versé à un fonds de divertissement des employés. Ce système a éliminé à peu près les plaintes pour retard.

Votre client difficile, qui voyage ou jouit de la vie en plein air, cet été, vous sera reconnaissant de lui recommander les

FAUX-COLS et MANCHETTES
MARQUE "CHALLENGE"

On ne peut pas distinguer un " Challenge " du meilleur faux-col en toile ; il a en outre l'avantage d'être à l'épreuve de l'eau. Les comptes de blanchissage deviennent une chose du passé — vous n'avez qu'à bien laver un faux-col " Challenge " et à le laisser sécher.

Les Faux-Cols " Challenge " sont garantis ne pas se froisser, ne pas se fendiller, ne pas changer de couleur et n'avoir pas d'odeur désagréable. Examinez vos stocks sans délai Recherchez des clients pour cet article. Il y a de fortes affaires en vue pour l'homme qui pousse la vente des Marchandises " Challenge."

THE ARLINGTON COMPANY OF CANADA, Limited

54-56 Avenue Fraser, TORONTO

Représentants : — Pour l'Ouest, R. J. QUIGLEY, 8 rue Wellington Est, TORONTO
Pour Ontario, J. A. CHANTLER & CO., TORONTO
Pour l'Est, DUNCAN BELL, MONTREAL

Dernières Créations de la Mode

Greenshields Limited,

MONTREAL

Importateurs de

Bonneterie, Gants et Sous-Vêtements.

NE PLACEZ PAS

vos ordres de printemps en fait de

BONNETERIE,

GANTS,

SOUS-VETEMENTS,

pour Dames et Enfants, avant d'avoir vu nos échantillons.

Nous venons de compléter nos achats dans ces lignes, et nous allons vous offrir des prix très serrés pour ordres donnés d'avance.

Nous désirons votre clientèle et nous vous garantissons une livraison à temps. Si vous n'avez pas acheté chez nous votre Bonneterie et vos Gants pour le Printemps 1910, il vous sera profitable de voir notre assortiment avant de placer vos ordres.

Dernières Créations de la Mode

Téléphones :
Bell,
Main 4017.
≡
Marchands,
759.

EDIFICE IMPERIAL BANK

Walter H. Barry & Co.

La Maison des Rubans du Canada,
MONTREAL

Adresse par
Câble :
Walbarry
Montréal.

Montréal, 25 Juillet 1910.

Monsieur,

Vous n'ignorez pas que notre maison s'est fait dans la spécialité des **RUBANS** une réputation qu'il est difficile de surpasser et même d'égaler.

La raison de notre supériorité dans cette ligne est que nous lui accordons une attention particulière et constante.

Notre Sieur, Walter H. Barry visite plusieurs fois dans l'année les principaux marchés européens de la soierie et des rubans où il voit par lui-même les dernières nouveautés qui conviennent à notre marché. Il est actuellement en Europe et vous pouvez être assuré que pour les marchandises d'automne il nous enverra la crème des marchés.

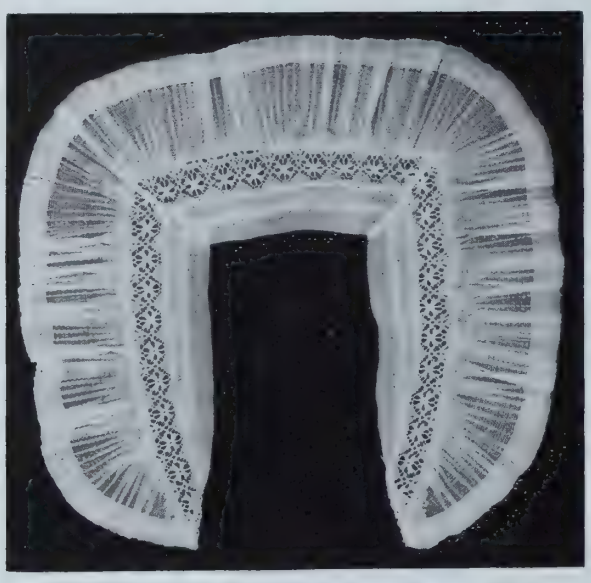
Nous sollicitons cordialement votre visite et vous assurons qu'elle vous sera profitable.

Vos dévoués,

WALTER H. BARRY & CO.

ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

Un certain nombre de manufacturiers offrent des cols stock fantaisie, avec jabot y attaché en une variété infinie; le net de Bruxelles blanc et noir est un des tissus favoris pour ce genre de col, dit "Dry Goods Economist." Les divers matériaux employés comme garniture donnent de la variété à une ligne d'articles de cou qui, autrement, serait monotone. La dentelle est une des garnitures favorites, et les tuyautés en satin ou chiffon, uni ou à dessins persans, sont aussi utilisés.



Col marin en net plissé et dentelle Cluny.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto.

Une bordure très gracieuse pour un col en net blanc ou écru est en net imprimé, effet persan. Cette bordure est beaucoup plus attrayante que le satin même. Quelques-uns des cols les plus charmants n'ont d'autre ornement que des remplis; ils figurent parmi ceux qui produisent le meilleur effet. Un autre fini plus nouveau et très joli consiste en une bordure dentelée ,trouée de boutonnières ou brodée, en soie de même nuance ou d'une couleur faisant contraste.

On remarque des jabots du genre simple de tablier plissé, tandis que les variétés offrant plus de fantaisie à effet de cascade ou à un seul côté se trouvent dans tous les genres modifiés que l'on peut concevoir.

On fait un grand usage de combinaisons de blanc et noir et de noir et blanc en net et en mousseline. La dentelle et les remplis sont employés à profusion pour ces articles. Un détail à effet pour un joli jabot en net noir consiste en une bordure en satin persan, couvert en voile de net.

D'après les indications actuelles, il semble qu'on emploiera largement les cols rabattus en dentelle et unis, avec les "cols stock en soie."

Un des modèles les plus attrayants est un col stock élégant en satin à rayures noires et blanches. Ce col est très étroit sur les côtés et s'abaisse en avant. formant pendant au centre, droit en travers du bas et large d'un pouce et quart.

Les cols rabattus en dentelle forment un effet particulier quand ils sont du genre stock en foulard; une ligne attrayante de ces cols est en bleu marine à dessins. La soie plaid la plus nouvelle employée pour un élégant col stock affecte l'effet persan sous forme d'un dessin aux couleurs variées sur les parties unies du plaid.

Une autre ligne qui sera, sans doute, en bonne demande est le col rabattu empesé et brodé. Les plus nouveaux de ces cols portent des dessins à jour et à oeillets, ainsi que des lignes ondulées et droites en relief, formées par des ganses piquées entre les épaisseurs de toile.

On voit de grands cols ronds en batiste brodée à la main sur les robes françaises et les blouses en soie, satin et lingerie. Ces cols ont des contours variés, leur caractère principal étant une largeur plus grande en arrière, les côtés touchant presque les épaules, tandis qu'en avant les extrémités remontent jusqu'à la naissance du cou ou s'abaissent en pointes formant une ouverture.

* * *

Les modèles de robes récemment reçus de Paris ont des ceintures en ruban de satin ,taffetas et moiré. La mode favorite pour les robes trotteuses et celles d'après-midi consiste en un arrangement à plis, avec de longs bouts descendant presque au genou et finement plissés. Ces bouts sont pris ensemble à plusieurs pouces au-dessus de leurs extrémités par une boucle couverte ou un ornement en passementerie, ou bien, ils sont réunis à leurs extrémités mêmes, auquel cas un gland ou un ornement pendant y est attaché. Souvent le ruban plissé est noué près de l'extrémité.

Pour les robes du soir, la ceinture en ruban ne se prête pas autant au genre plissé; les bouts pendent souvent librement sans ornement, noeud ou rosette d'aucune sorte. Toutefois, on emploie fréquemment comme fini de gracieux noeuds ou rosettes.

Allover en net, avec dessin persan en soutache.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto.

L'emploi des rubans est loin de se restreindre aux ceintures; on s'en sert pour donner une touche désirée de couleur ou de contraste, en les fixant à la robe de fondation sous la tunique ou la draperie de dessus en chiffon, voile, etc.

Une robe exquise du soir, avec fondation

AVIS IMPORTANT

AUX

Acheteurs pour le Printemps 1911.

BAS, GANTS et SOUS-VETEMENTS

POUR DAMES, JEUNES FILLES ET ENFANTS

¶ Nos affaires, au printemps 1910, dans les lignes ci-dessus ont battu tous les records précédents depuis que cette firme existe, et nos clients sont unanimes à dire qu'ils n'ont jamais été mieux servis ni plus satisfaits

¶ La provision que nous avons faite pour le printemps 1911, est encore plus considérable et plus variée et comprend un assortiment insurpassable pour la qualité et les valeurs.

¶ Nous nous vantons de la manière dont nos marchandises sont empaquetées. Nos amis verront que, pour la prochaine saison de printemps, nous avons adopté de nouvelles idées qui leur économiseront temps et argent, sans diminuer la valeur intrinsèque des marchandises.

¶ Nous invitons donc avec la plus grande confiance tous les marchands entreprenants à examiner nos assortiments de Bas, Gants et Sous-Vêtements pour le printemps prochain. Attendez nos voyageurs ; s'ils ne vont pas vous voir bientôt, écrivez-nous et vous serez servi promptement.

"CEDO NULLI"
PERFECTO.

Notre Marque de Commerce sur toutes les marchandises signifie "Mérite" dans le sens le plus large du terme.

Il y a des choses qui valent la peine qu'on s'en souvienne. En voilà une.

Brophy, Parsons & Rodden, Limited

LA MAISON DES SPECIALITES

25 CARRE VICTORIA, - - - - - - - MONTREAL.

en satin lavende pâle, porte deux bandes de ruban de satin rose attachées à la taille en avant; d'où elles s'abaissent diagonalement en travers du devant et des

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto.

Col en satin fermé par un noeud marin et fini par une ruche plissée en net et en dentelle

côtés; elles sont fixées en arrière et de côté, juste au-dessus de la cheville du pied, sous deux grosses rosettes Sur le tout est une tunique droite, unie, en chiffon gris pâle. C'est une méthode caractéristique d'emploi du ruban sur les nouvelles robes.

Une élégante robe de dîner porte un ruban tordu attaché à la taille, en avant et à gauche, où il est tordu lâche et tiré jusqu'au genou. Là il est fixé à la robe sous une petite rosette, il continue en tournant en arrière, et l'extrémité est fixée à droite au-dessous du genou sous une seconde rosette, entravant la jupe de la manière prescrite par la mode.

On emploie des rubans de velours noir étroits, disposés en plusieurs rangs comme garniture du bord des robes d'après-midi, tandis que du ruban de velours, large de un à deux pouces et de couleurs claires, est employé dans le même but sur les robes du soir en satin ou en chiffon.

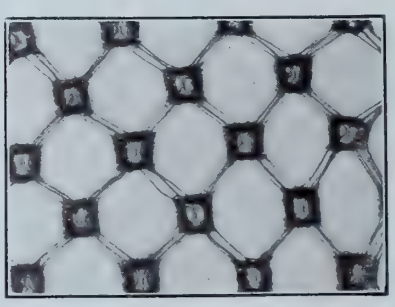
Des rubans extrêmement larges seront en demande pour les noeuds énormes qui ornent les grands chapeaux. Dans de nombreux cas, deux ou trois bandes de ruban, large d'environ quatre pouces, sont jointes bord à bord pour produire la largeur désirée. Ces rubans joints sont généralement de deux tons formant contraste ou de nuances dégradées d'une même couleur.

Si l'on n'a pas de ruban de la nuance désirée, on a recours à de la soie large, comme cela s'est fait pour la garniture des chapeaux de la mi-été. On fait un assez grand nombre de toques et turbans drapés, au moyen de larges rubans réunis et posés en plis.

* * *

Parmi les nouveaux tissus à voilettes pour l'automne, les patrons à losanges sont bien représentés. Ces voilettes ont une simple maille à un fil, deux fils ou plus, avec de petits cercles ou des pois tissés à l'intersection des diagonales formant le losange. Dans certains de ces tissus, il y a une maille de fond d'un tissage fin, plutôt serré et hexagonal, en filet ou net Chantilly, le dessin en losange étant tissé sur le tout avec un gros fil.

Une voilette excessivement attrayante, à losanges, est tissée d'un fin fil de soie, avec de petits pois tout le long des diagonales formant le dessin, faits en enroulant le fil à intervalles réguliers. De là de fins fils vont à un petit carré au centre de chaque losange, produisant un effet de toile d'araignée. Cette voilette est produite en noir, héliotrope foncé et taupe; elle est considérée comme fort seyante.



Modèle de Sandersons' Limited, Toronto.

On produit un effet semblable avec des hexagones au lieu de losanges.

Une des plus récentes nouveautés parisiennes pour l'automne est une belle voilette Chantilly ayant une maille de fond qui ressemble beaucoup à une maille de net en dentelle agrandie, couverte à intervalles réguliers de nervures en dentelle formant une rose sauvage, dont le contour est fait de gros fil de soie noire. Ce genre est très seyant, le dessin n'étant pas assez serré pour défigurer la personne qui porte la voilette.

La dernière nouveauté en écharpes est en fin tricot de soie semblable à celui dont sont faits les gants de soie. On en produit dans toutes les couleurs à la mode; beaucoup ont des extrémités brodées, tandis que les plus simples sont seulement ourlées. Ce tissu convient aux écharpes, car il est souple et assez pesant pour tomber en plis droits, gracieux.

Outre qu'elles sont très ornementales, les écharpes de ce tissu léger, donnent un degré de chaleur confortable.

Les costumes et les blouses sont toujours à col bas, ce qui exige l'emploi des empiècements et des guimpes, dont la plupart sont en dentelle ou en net, ou en combinaison des deux.

Très souvent la guimpe prend la forme d'une blouse toute en dentelle, quand cette blouse est portée sous une blouse de dessus en chiffon, voile ou marquisette. Ce sont les principaux tissus pour robes de fantaisie portées en automne et en hiver.

Les dentelles qui ont été l'objet d'une grande vente au printemps sont des adaptations des points d'Alençon et de Chantilly.

Les patrons les plus en demande pour manches de dessous, empiècement, etc., sont ceux à bord droit.

On parle d'un retour de vogue des dentelles en filet. Une robe récemment importée de France avait une tunique en net "allover"rapiécée de filet dans le nouvel effet entrave.

Plusieurs des nouveaux modèles en Valenciennes pour la saison prochaine sont d'un dessin exquis. Dans une de ces dentelles, il y a deux motifs distincts alternant juste au-dessus du bord festonné. Ces motifs sont en forme de médaillons elliptiques, l'un en guirlande lacée, l'autre ayant une maille assez serrée pour ressembler à de la batiste. Sur ce dernier motif il y a un dessin brodé à fleurs, appelé plumetis. La dentelle de ce costume se trouve en bordures de diverses largeurs, en volant, en bandes et "allovers."

Un autre modèle faisant beaucoup d'effet porte un ruban ondulé dans le sens de

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto.

la longueur et formant des noeuds à intervalles réguliers. Il y a là naturellement des motifs à fleurs.

R. D. FAIRBAIRN CO.,

LIMITED

Prés.—Rhys D. Fairbairn. Vice-Prés.— F. J. Knight, W. C. Cliff.

TORONTO, ONTARIO.

Quelques styles, choisis dans notre assortiment d'automne, de

Vêtements à Prix Populaires.

Style F 1284 à $2.75

Soie taffetas noire de bonne qualité, garnie de groupes de remplis, de boutons recouverts de même étoffe et de fin plissé de côté.

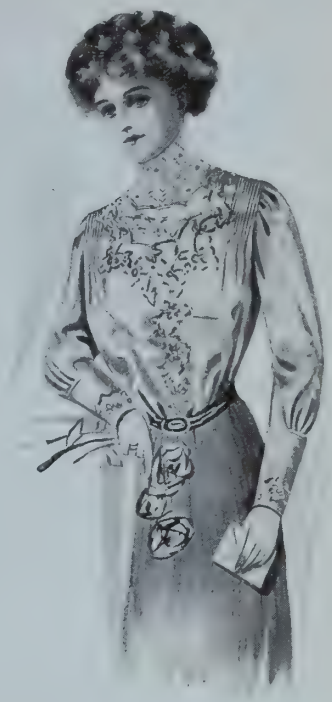
Style F 275 à $3.50

Jupe panama de pesanteur moyenne, avec le volant populaire plissé de côté.
Jupe de beaucoup d'effet à prix populaire.

Style F 4114 à $13.50

Robe en Soie Taffetas, avec empiècement en dentelle brodée de soie et ganse de fantaisie à la taille et sur les manches.

Style d'un très bel effet, dont nous pouvons faire de promptes livraisons.



Style F 1307 à $4.75

Fin Chiffon Soie sur doublure japonaise, garni d'un empiècement en dentelle et de ganse assortie. Modèle de la dernière heure.

Style F 635 à $6.75

Jupe en voile noir de bonne qualité, garnie de ganse fantaisie. Article leader à prix spécial.

ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS

Branche de Montréal

L'assemblée annuelle de la Branche de Montréal de l'Association des Manufacturiers Canadiens a eu lieu dernièrement sous la présidence de M. W. Cauldwell, président sortant.

Ont été élus pour l'année 1910-11: Président, Lt.-Col. R. Gardner; J. H. Sherrard, vice-président, l'un et l'autre par acclamation. M. J. C. Casavant, de Saint-Hyacinthe et D. J. Fraser, de Saint-Jean, ont été élus membres du comité exécutif comme représentants des villes affiliées à la Branche de Montréal.

Dans son discours d'adieu, M. Cauldwell passe en revue les travaux accomplis durant l'année. Il annonce que, de 423, le nombre des membres de la branche de Montréal s'est élevé à 486. La plupart des membres nouveaux ne se sont enrôlés qu'après avoir constaté les avantages à retirer de leur entrée dans l'Association.

Parlant du désir des Etats-Unis d'amener le Canada à passer un traité de réciprocité, le président sortant dit :—

"L'adoption d'un traité de réciprocité entre les deux pays serait, dans mon opinion, prématurée, en ce qui concerne le Canada. Le voyage que j'ai fait de Halifax, à Vancouver a confirmé l'opinion que le peuple canadien est opposé à cette politique. Il y a nombre d'années, le gouvernement fédéral adoptait un tarif modérément protecteur, qui fut d'un grand secours pour nos industries alors naissantes. Le résultat fut l'établissement en ce pays de plusieurs manufactures et fabriques qui trouvèrent, sur nos marchés, un écoulement favorable de leurs produits; d'autre part, nos ouvriers y trouvèrent leur profit. Aujourd'hui nos industries ne sont plus dans l'enfance; notre population est heureuse et prospère, et elle augmente d'une façon phénoménale. Mais les Etats-Unis aussi ont développé leurs industries et ont atteint un degré de développement excessif, grâce au tarif protecteur dont ils ont fait leur politique nationale. Mais, les Etats-Unis ayant épuisé en partie leurs matières premières, s'adressent maintenant à nous pour s'en approvisionner. Allons-nous céder, pour leur faire plaisir, des avantages dont nous jouissons aujourd'hui, alors qu'autrefois, quand les rôles étaient renversés, ils fermaient obstinément l'oreille à toutes nos propositions ?

D'autre part, il ne faut pas mettre en péril nos intérêts avec la Grande-Bretagne. Cette dernière est notre meilleure cliente; nous exportons plus de produits à la mère-patrie que nous n'en importons. De 1900 à 1909, elle a acheté de nous 51 pour cent de tous nos produits exportés et ne nous a vendu que 24 pour cent de nos importations. Pendant la même période, les Etats-Unis n'ont acheté que 36 pour cent de notre exportation et 61 pour cent de tous les produits que nous avons importés. Nos intérêts comme nos sentiments nous engagent donc à nous lier davantage avec la Grande-Bretagne."

M. Cauldwell en terminant son discours remercie les membres de l'Asociation de l'avoir élu président pour l'année qui vient d'expirer et il présente son successeur, M. Robert Gardner dont il fait le plus grand éloge.

L'ENSEIGNEMENT A DONNER AUX EMPLOYES

Les instructions aux employés peuvent être répétées de temps à autre avec profit. Même ceux qui les comprennent parfaitement en sont aidés; leur mémoire est rafraîchie sur certains points, tandis que pour la majorité des employés, cette répétition aura toute la force d'une nouvelle idée. Une institutrice parlant de son expérience des élèves disait: "L'enseignement est un procédé qui ressemble beaucoup à ce que l'on fait quand on verse de l'eau sur un tamis en espérant que quelques gouttes resteront dans les mailles."

Quelquefois il arrive que la seconde explication d'un procédé, d'une méthode fait plus pour le développement de l'employé que la première. La raison en est que la première explication a préparé l'esprit, de sorte que, lorsqu'elle est répétée une seconde fois, il est resté assez de la première explication dans l'esprit, pour faire apprécier ce deuxième enseignement.

L'employé aime d'ordinaire à s'instruire de plus en plus dans sa partie et, si l'instruction lui est donnée de la bonne manière, elle active l'énergie de l'employé.

Beaucoup de patrons et de gérants ont souvent besoin qu'on leur rappelle que leurs employés possèdent des ressources qui demandent à être développées. Le développement des capacités individuelles indique un bon jugement en affaires tout autant que l'explication de plus en plus complète des champs ouverts à l'industrie.

Illustrations pour Publicité

Les illustrations augmentent beaucoup l'attrait et la force de persuasion d'une annonce. La plupart des marchands s'en rendent compte, mais ne savent pas où se procurer des vignettes attrayantes à un bas prix. Cette difficulté n'a pas de raison d'exister plus longtemps. La Syndicate Cut Co., 19-21 Park-Row, New-York, fournit de splendides vignettes à un prix très bas. Demandez aujourd'hui même son catalogue de nouvelles illustrations.

LE SOIN DE L'ARGENT

Rien n'est plus important que le soin à prendre de l'argent; il n'est pas aussi difficile d'obtenir cet argent. Le marchand ne sait pas toujours comment encaisser l'argent qu'il reçoit au comptoir en échange de marchandises. Il a aussi toute raison de s'inquiéter de ce que les marchandises qui sortent du magasin ne sont pas convenablement portées en compte.

Considéré superficiellement, cela peut sembler un sujet peu sérieux, mais la question est grave. C'est un problème si difficile qu'il a causé la faillite de beaucoup de marchands qui se sont aperçus trop tard qu'ils n'avaient pas adopté de système pour prendre soin de l'argent pour l'obtention duquel ils avaient travaillé pendant la meilleure partie de leur vie.

Les anciens jours du tiroir-caisse en bois avec sa sonnette d'alarme et le ressort secret que seul le patron connaissait, sont passés. Le marchand ne se fie plus à sa mémoire fatiguée, pour inscrire en compte ses marchandises. A notre époque, les profits sont si faibles qu'il faut supprimer toutes les petites pertes ou toute possibilité de perte.

Aucun appareil ne convient mieux qu'une caisse enregistreuse. Aucun détaillant sensé ne devrait s'en passer. La preuve en est dans l'augmentation remarquable de la production de ces caisses et dans l'adoption presque générale de cet appareil qui est une sauvegarde. Depuis le simple appareil, d'il y a vingt ans, qui indiquait au marchand la somme d'argent qu'il avait dans son tiroir, la caisse enregistreuse s'est changée en un mécanisme presque humain, d'une complication merveilleuse, avec des tiroirs multiples et des compteurs opérés par l'électricité.

Avec une de ces machines, un marchand n'a plus besoin de chercher à deviner son chiffre d'affaires; il le connaît. Il connaît le détail de ses ventes au comptant, de ses ventes à crédit, les sommes payées en acompte et toutes les transactions où de l'argent a été versé. Le commis honnête ne s'objecte jamais à se servir d'une caisse enregistreuse; loin de là, il est généralement enchanté de l'employer. La suppresion des erreurs dans tout commerce, conduit toujours à la suppression des pertes, à l'augmentation des affaires et des profits.

Personnel

Mr. A. F. Révol, directeur gérant de la maison Perrin Frères & Cie, ainsi que Mr. Armand Labine, un des voyageurs de la même maison, viennent de partir pour un voyage d'affaires en Europe. Ils visiteront Grenoble, où se trouvent situés les manufactures et les bureaux de MM. Perrin, Frères & Cie. M. Révol assistera également au Congrès des Chambres de Commerce Françaises à l'Etranger, qui a lieu cette année à Bruxelles, les 4, 5 et 6 août.

NOUS proclamons avec fierté que les marchands du Canada qui réussissent le mieux sont nos clients.

Etes-vous satisfait de votre commerce? Venez dans ce bureau et expliquez-vous.

"Ce qui a aidé d'autres marchands peut vous aider."

R. A. BROCK.

The W. R. BROCK COMPANY, (LIMITED)

MONTREAL.

(Département des Cotonnades et Toiles de Fantaisie.)

—

"Nous pouvons recommander les Serviettes J B 7 — grandeur 23 x 23 à $1.00, comme égales à toute autre ligne à $1.25 qui existe."

G. S. CLEGHORN

(Département des Cotonnades ordinaires.)

—

"Notre article spécial dans ce département est la Flanellette Saxony 140, de 29 pouces à 8c. pour lots de caisse."

G. S. CLEGHORN

(Département des Etoffes à Robes et Soieries.)

—

"Comme article leader, nous offrons notre Broadcloth J P 22, de 50 pouces à 90c. par pièce, la meilleure valeur offerte cette saison."

H. S. ALBRIGHT.

The W. R. BROCK COMPANY, (LIMITED)

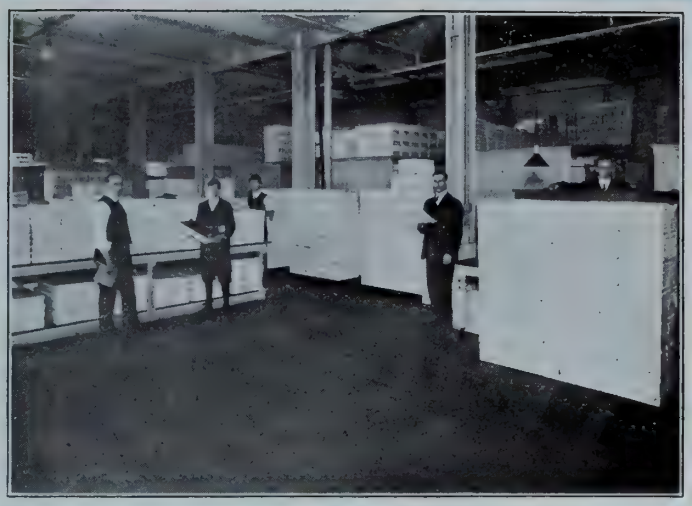
MONTREAL.

(Département des Confections.)

—

"Nous offrons une blouse tailleur en moire noire et bleu marine (No. 136), que nous croyons être la meilleure valeur offerte à $12 la douzaine, cette saison."

G. HODGE.



(Département des Mercories pour Hommes."

—

"Nous pouvons garantir les chaussettes en cachemire noir "Boss" et "Wunder" à $2.25 comme sans égales pour le prix dans le pays."

R. BOOTH.

(Département des articles de Fantaisie.)

—

"Nous n'avons jamais pu offrir une aussi bonne valeur que nos dessus d'oreillers Suisses "Startler" et "runners" à $2.25 la douzaine. Rien ne peut les égaler."

W. P. SLESSOR

The W. R. BROCK COMPANY, (LIMITED)

MONTREAL.

(Départements de la Bonneterie et des Articles de Tablette.)

—

"Il n'y a rien au Canada qui vaille nos bas "Biltrite" en worsted noir à côtes 2-1 pour dames et enfants à $2,25 en lots de 20 douzaines."

Nous pouvons vous vendre des fils à des prix exceptionnels.

R. BOOTH.

(Tapis et Articles de Maison.)

—

"Fait spécialement pour nous, nous pouvons garantir que notre confortable F 72 x 72, à $2.00, est une valeur meilleure que celle même que les manufactures peuvent nous offrir pour ce prix."

H. B. TAIT.

(Bureau Général).

—

"L'exactitude de notre personnel de bureau dans tout ce qu'il a fait a produit une entente des plus cordiales et de bons sentiments entre lui et nos clients."

The W. R. BROCK COMPANY, (LIMITED)

MONTREAL.

(Département des Expéditions à la Campagne.)

—

"Nous expédions les marchandises quand vous les demandez et nous sommes particulièrement fiers de leur emballage — chose des plus importantes dans ce pays aux distances énormes."

S. ELLIOTT.

(Département des expéditions pour la Ville.

—

" Expédiant uniquement aux commerçants de la Ville, nous avons si bien perfectionné notre système que nous pouvons livrer toutes les marchandises, le jour même de leur achat."

J. WICKHAM

(Département des commandes.)

—

"Nous désirons fournir un bon service à nos clients et notre but est d'améliorer constamment ce service.

Pouvons - nous faire plus pour nous assurer votre clientèle?"

W. TAIT.

The W. R. BROCK COMPANY, (LIMITED)

MONTREAL.

LE CREDIT COMMERCIAL BASE SUR LA CONFIANCE.

Le crédit qu'obtient un marchand chez ses fournisseurs est un témoignage de la confiance qu'il leur inspire. "Pour avoir du crédit", a dit, justement Mathieu de Dombasle, il faut inspirer la confiance."

En effet, comment pourrait-on accorder crédit à une personne en qui l'on n'aurait pas confiance? Ce serait le fait d'un insensé qui tiendrait ce raisonement: Je n'ai pas confiance en cet homme et, cependant je lui accorde crédit, c'est-à-dire confiance. J'ai confiance qu'il me paiera contre toute apparence.

Un marchand quel qu'il soit a ou pourrait avoir besoin de crédit à un moment donné. Il est donc pour lui d'une importance capitale qu'il inspire confiance à ses fournisseurs. Pour beaucoup de marchands ayant peu de capitaux, la confiance dont ils jouissent auprès de leurs fournisseurs est un actif sans prix. A vrai dire le crédit qu'obtient un marchand fortuné ou non ne peut pas s'évaluer en argent, mais il vaut souvent pour lui un gros capital.

Le crédit est chose beaucoup plus délicate que ne le croient certains marchands. Si la confiance ne s'acquiert pas très facilement, elle peut se perdre rapidement, aisément et il devient ensuite très difficile de la reconquérir.

Nous voudrions mettre en garde nos lecteurs contre tout ce qui peut affecter leur crédit auprès de leurs fournisseurs. Nous allons passer en revue d'une façon assez rapide, les raisons pour lesquelles un marchand ne trouve pas toujours dans le commerce de gros un crédit aussi large et aussi long que celui qu'il sollicite.

D'abord, trop de marchands s'établissent avec un capital trop faible, même pour un début en affaires. Souvent ce capital n'est pas à eux, il est constitué en totalité ou en partie par de l'argent emprunté. Dans ces conditions, le marchand n'encourant pas de grands risques personnels, est moins enclin à apporter à ses affaires l'attention, le travail et l'économie qu'y apportera le marchand ayant à sauvegarder le fruit de ses épargnes antérieures.

Un marchand qui entre en affaires sans le moindre avoir personnel, n'est pas un homme à qui l'on fait volontiers crédit dans le commerce.

Toutefois, certains commis sont entrés dans les affaires n'ayant pour ainsi dire rien en propre; mais leur caractère, leur habileté connue en affaires, leur ont valu un crédit moral élevé qui ne s'accorde pas indifféremment et dont peu de gens peuvent généralement profiter.

Il est aussi des marchands qui, bien qu'ayant un capital personnel suffisant pour leur commerce, n'obtiennent pas toujours le crédit qu'ils sollicitent. Dans cette catégorie on peut ranger tous ceux qui négligent leurs affaires pour une raison ou une autre, laissant souvent leurs employés agir à leur guise, sans direction et sans contrôle. Ces marchands sont pour la plupart marqués pour la faillite et on comprend qu'un fournisesur ne consente pas à accorder de forts et de longs crédits à des gens qui devront un jour ou l'autre déposer leur bilan, s'ils ne se décident à changer de conduite.

D'autres ont des méthodes d'affaires tellement relâchées qu'ils n'inspirent guère confiance à leurs fournisseurs. Les uns ne répondent pas aux lettres d'affaires qui leur sont adressées ; quelques-uns même vont jusqu'à ne pas retourner signés les billets qui leur sont envoyés à signer en couverture des marchandises qui leur ont été fournies. D'autres refusent de signer un billet sous le moindre prétexte. D'autres encore retournent par fantaisie ou caprice des marchandises qu'ils ont commandées. D'autres enfin adressent à leurs fournisseurs des réclamations peu ou pas justifiées ou trop tardives qui les font classer dans une catégorie de gens auxquels il faut accorder une confiance très limitée.

* * *

Trop de marchands s'établissent avec un capital trop faible, même pour un début en affaires. Souvent, ce capital n'est pas à eux, il est constitué en totalité ou en partie par de l'argent emprunté. Dans ces conditions, le marchand n'encourant pas de grands risques personnels est moins enclin à apporter à ses affaires l'attention, le travail et l'économie qu'y apporte un marchand ayant à sauvegarder le fruit de ses épargnes antérieures.

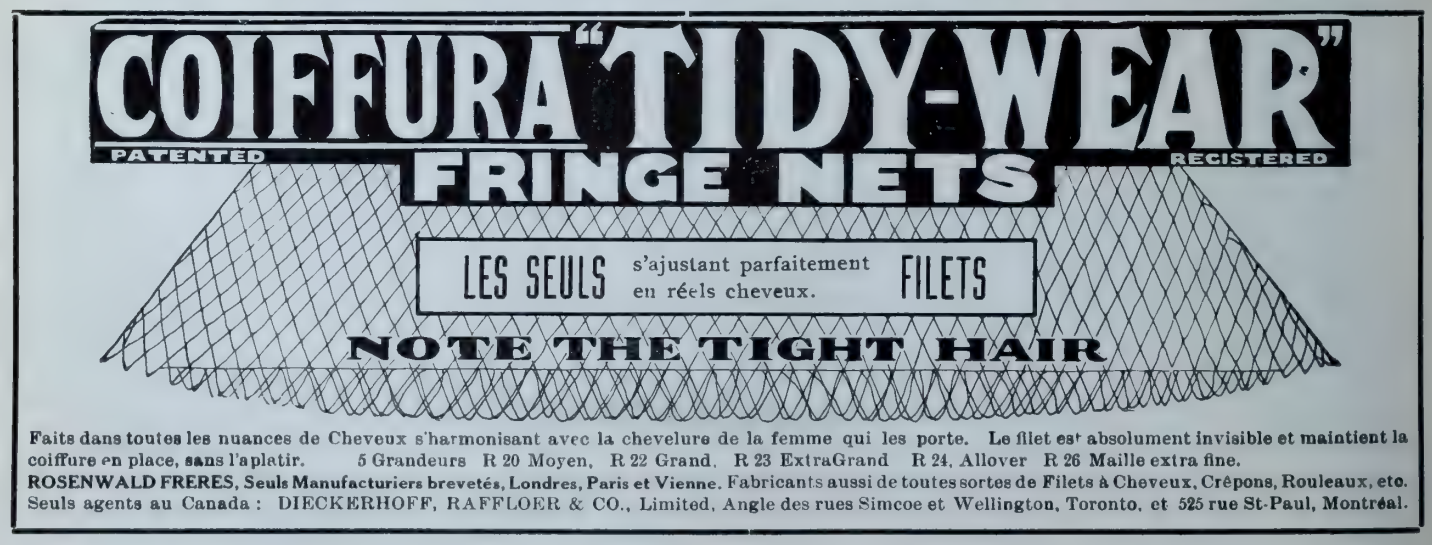
Un marchand qui commence les affaires sans le moindre avoir personnel, n'est pas un homme à qui l'on fait volontiers crédit dans le commerce.

Mais précisément parce que l'on sait que les fournisseurs se montrent peu disposés à accorder crédit à celui qui débute avec un capital insuffisant ou avec un capital emprunté, la plupart de ceux qui s'établissent dans de semblables conditions cachent généralement leur véritable situation à ceux de qui ils sollicitent du crédit.

Mais, d'autres déclarent franchement chez le premier fournisseur auquel ils se présentent le montant de leur capital, si exigu soit-il; ils demandent un crédit qui paraît raisonnable et qui leur est, par conséquent, accordé. Seulement, ils ne disent pas à ce fournisseur qu'ils vont répéter chez un deuxième et un troisième ce qu'ils viennent de faire chez lui. Et ils se gardent bien de dire ailleurs qu'ils ont déjà obtenu le crédit auquel le montant de leur capital leur permettait de prétendre.

Dans chacune des deux, trois ou quatre maisons de gros dans lesquelles ils se sont approvisionnés, on leur a accordé du crédit et la plus grande somme de crédit possible, parce que chacune de ces maisons a pu raisonnablement croire qu'elle était la seule à qui l'on demandait crédit.

Les échéances ne tarderont pas à venir; il faudra alors expliquer pourquoi les billets sont retournés impayés. Les maisons de gros sauront donc qu'on a



Faits dans toutes les nuances de Cheveux s'harmonisant avec la chevelure de la femme qui les porte. Le filet est absolument invisible et maintient la coiffure en place, sans l'aplatir. 5 Grandeurs R 20 Moyen, R 22 Grand, R 23 ExtraGrand R 24, Allover R 26 Maille extra fine.
ROSENWALD FRERES, Seuls Manufacturiers brevetés, Londres, Paris et Vienne. Fabricants aussi de toutes sortes de Filets à Cheveux, Crêpons, Rouleaux, etc.
Seuls agents au Canada : DIECKERHOFF, RAFFLOER & CO., Limited, Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto, et 525 rue St-Paul, Montréal.

THE ONE 'EPPO' SIZE FITS ALL WAISTS
EPPO
PETTICOAT
UNE NOUVELLE IDÉE:
Le JUPON EPPO
¶ Voici un jupon qui s'ajuste de lui-même à toute mesure de taille, de 20 à 28 pouces.
¶ Pas de cordons, pas de boutons, pas d'altération, la jupe s'ajuste toujours uniment et gracieusement—fermez simplement les agrafes et le jupon s'ajuste de lui même au corps, l'ampleur est uniformément répartie par la Bande Brevetée EPPO.
¶ Remarquez l'ouverture de côté, le support sans fin — ne se déchire pas et ne peut pas se fendre.
¶ Nous manufacturons EPPO en sateens Egyptine et Blackeye et en soie.
¶ Votre marchand en gros peut vous le fournir — faites-vous un devoir d'être le premier dans votre district à offrir la dernière invention—le jupon EPPO.
¶ Nous sommes seuls à avoir le droit de manufacturer ce nouveau jupon au Canada.
The Canadian Converters Co.,
Montréal. Limited
PATENTED
MAY,12-08
FEB,16-99
EPPO
PETTICOAT
TRADE MARK
WAIST
20-28

O
ONE HUNDRED AND
SE

NOTRE CENT-VING

CET Automne 1910 marque le commencement de la Cent-vingt-deuxième saison, que la maison John Macdonald & Co., Limited, s'adresse à la clientèle des marchands de nouveautés canadiens.

La très grande majorité des hommes à qui cette maison a fait des ouvertures d'affaires, il y a soixante-et-un ans, ont disparu, comme le respecté fondateur de cette maison même.

Ce commerce a été établi pour survivre au fondateur, qui voulait qu'il fût permanent; et l'esprit qui caractérisait l'homme qui a fondé cette maison, a été actif pendant toute son existence.

Un commerce qui peut durer et être florissant pendant plus de soixante ans, doit avoir été établi sur une base solide, résistante, et cette fondation, dans le cas de cette maison, a été celle-ci: "L'intérêt du client d'abord, en dernier lieu et toujours."

Nous n'avons jamais eu l'idée de faire des profits sur les transactions immédiates, mais nous avons eu plutôt en vue de créer chez le client une confiance absolue au traitement qu'il recevrait.

Cela a été la caractéristique dominante de John Macdonald & Co., Limited, dès les premiers jours, sous la direction immédiate du fondateur de la firme, qui cultivait ce principe, lequel a été mis en pratique toutes les saisons et tous les ans jusqu'à présent.

Beaucoup de marchands de nouveautés canadiens sont fiers d'avoir fait leurs premiers achats chez John Macdonald.

Agents: M. J. O. Trempe, 207, rue St-Jacques, Mon
M. J. H. Carson, (C

JOHN MACDONAL

TORONTO

R
TWENTY-SECOND
SON

-DEUXIEME SAISON

Il doit y avoir quelque MÉRITE à une entreprise qui sert le commerce depuis plus de soixante ans et qui, à l'expiration de cette époque, constate qu'elle a davantage la confiance de ses clients et qu'elle fait plus d'affaires qu'à toute autre époque de son existence.

Il y a du mérite là-dedans et voici comment :

Donner une valeur consistante.

Traiter honnêtement tous les clients.

Avoir les marchandises demandées par la clientèle.

Faire de promptes expéditions, et quand le client le demande.

Voici quelques-unes des raisons de notre existence.

Les marchands de nouveautés du Canada ne savent pas TOUS par expérience que ces principes sont ceux sur lesquels est basé le traitement accordé à nos clients.

Nous aimerions que vous nous fournissiez l'occasion de vous le démontrer pendant cette saison—notre Cent Vingt-Deuxième.

Un essai de l'efficacité de notre Département des Ordres par Lettres sera une bonne épreuve, La prochaine fois que vous consulterez la liste de ce dont vous avez besoin, écrivez-nous un mot. nous disant ce qu'il vous faut, et nous pourrons alors vous convaincre que la recommandation que nous nous sommes donnée est amplement justifiée par notre aptitude à nous en montrer dignes.

Consultez dès maintenant la liste de ce dont vous avez besoin.

M. D. Fontaine, 77, rue Church, St-Roch, Québec.
nsville), Cowansville.

& Co LIMITED

CANADA

abusé de leur confiance et elles couperont le crédit.

Il faudra chercher ailleurs le crédit perdu chez les premiers fournisseurs, le chercher et le trouver, sinon c'est la ruine.

Mieux vaut ne pas s'établir quand on sait d'avance qu'on n'a pas un capital suffisant pour le faire et que l'insuffisance du capital nécessite un crédit exagéré, tellement injustifié que, pour l'obtenir, il faut abuser de la confiance de ses fournisseurs.

Il faut, au contraire, déclarer à ceux qui accordent crédit, sa situation vraie, réelle; c'est le meilleur moyen d'obtenir le crédit utile et quelquefois aussi de sages conseils qui aident au succès autant même que le crédit.

* * *

Un commis veut s'établir, il a réussi, à force de travail et d'économie, à amasser le capital qui va lui permettre de voler de ses propres ailes. Il se présente chez ceux qui vont être ses fournisseurs; il est bien reçu. On voit en lui un homme rangé, économe, sobre; on s'assure qu'il a les connaissances suffisantes pour bien mener sa barque, bref, il inspire confiance et on lui accorde crédit.

Ce crédit, il faut non-seulement l'obtenir, mais surtout savoir le conserver, c'est-à-dire ne pas perdre un iota de la confiance qu'on a su inspirer à ses fournisseurs.

Le malheur est que, bien souvent, tel homme qui se conduisait sagement alors qu'il était commis, agit d'une manière extravagante, folle même, quand il se voit à la tête d'un commerce assez prospère. Il en est qui se grisent vite du succès et cessent d'apporter aux affaires une même attention dès qu'ils ont surmonté les difficultés inhérentes à tout début.

On a vu des marchands se surmener pour mettre leurs affaires sur un bon pied, puis, tout d'un coup, confiants dans leur bonne étoile, ralentir leur beau zèle, s'absenter de leur magasin pour aller faire la partie de carte chez le voisin, assister aux courses et y parier, enfin, se livrer à toute autre chose qu'à leur commerce.

Avant d'abandonner le sort de son magasin à ses commis le marchand devrait se rappeler ce vieux proverbe: "Quand le chat est absent, les souris dansent." Dans les affaires, il faut l'oeil du maître, rien ne le remplace et ne saurait le remplacer.

Mais, en vérité, quelle confiance veut-on qu'un marchand de gros place en un client qui risque sur une carte ou un cheval le montant des marchandises qu'il a achetées à crédit? Quelle confiance aussi, peut-on avoir en celui qui, sans avoir la passion du jeu, ne s'occupe pas de ses affaires et laisse ses commis se débrouiller seuls avec la clientèle ?

Le sort qui attend ces marchands n'est pas difficile à prévoir et leurs fournisseurs le prévoient puisqu'ils finissent toujours par leur refuser crédit.

Quand un marchand a pu se faire ouvrir un crédit, il dépend de lui, et de lui seul, de le conserver et, au besoin, de l'augmenter. Ses fournisseurs observent la manière dont il fait face aux échéances; s'il paie avec régularité son crédit est bon; mais s'il se fait tirer l'oreille ou s'il cherche quelque excuse pour ne pas payer au moment voulu, il peut être assuré que son crédit périclite.

Pour avoir crédit, il faut mériter crédit, c'est-à-dire mériter la confiance de ceux à qui on s'adresse peur obtenir crédit. Un bon payeur inspire toujours confiance, alors qu'on se méfie du mauvais payeur.

—Jetons un coup d'oeil à dix ans, vingt ans en arrière. Les changements considérables qui ont eu lieu dans la manière de faire les choses nous remplit d'étonnement. Prenons le commerce comme exemple. On n'achète plus de savon quelconque, mais du savon d'une marque particulière. Il en est de même pour tout le reste. La publicité en faveur d'un nom dont on peut se souvenir et d'une marque de commerce que l'on peut vérifier, a eu pour résultat une grande augmentation des affaires dans les magasins de détail.

AVIS

Nous avons l'honneur d'annoncer aux marchands de la province de Québec que nous établissons notre commerce dans cette province.

M. J. J. Dempster, notre représentant, aura le plaisir d'aller voir les marchands, de Québec à Montréal et ceux des Townships de l'Est.

Nous avons soixante-dix-huit ans d'expérience dans le commerce en gros des marchandises sèches dans les Provinces Maritimes, et nous sommes certains que notre expérience, jointe à des méthodes et à une installation modernes, nous permettra d'exécuter à votre satisfaction les commandes que vous nous confierez.

Nous sollicitons vos ordres soit directement, soit par l'intermédiaire de notre représentant.

VASSIE & COMPANY, Limited

Marchandises Sèches et Lainages en Gros,

St. John, N. B.

BONNES AFFAIRES POUR L'AUTOMNE.

Tout indique des affaires exceptionnelles pour l'Automne. Les conditions fondamentales du commerce sont satisfaisantes. Les détaillants ont fait preuve de confiance en donnant de bonnes commandes pour l'automne.

A ce sujet, nous avons le plaisir d'annoncer que notre politique qui consiste à donner d'exceptionnelles

VALEURS EN WRAPPERETTES

a eu pour résultat d'augmenter notre volume d'affaires à tel point que cette saison sera la meilleure que nous ayons jamais eue.

La variété des patrons, leur dessin bien fait et leur impression claire ont été appréciés.

Voyez de bonne heure votre fournisseur pour vous assurer le renouvellement de vos commandes.

TEXTILE DOMINION CO·LTD·

LA PROCHAINE RECOLTE DU COTON

Les perspectives semblent assurer une condition ferme du marché du coton pour la saison prochaine. Les dégâts causés par la gelée ont été presque réparés par la replantation, qui a donné de bons baliveaux, sans mauvaises herbes et a eu pour effet dans certaines localités, l'élimination d'une partie des charançons. L'état de la récolte, tel qu'indiqué par les évaluateurs du gouvernement, est encourageant, dit "Textile American", et les perspectives d'un progrès continu semblent claires. Dans de telles conditions, on s'attend à une forte récolte; mais on croit que, quelque abondante que puisse être la récolte, à l'époque où elle sera prête pour le marché, le prix du coton ne sera pas matériellement plus facile, car la récolte de l'année dernière a été rapidement vendue. A l'étranger, la situation est très tendue, et les manufacturiers américains n'ont pas obtenu de coton aussi facilement qu'ils l'auraient aimé. Une telle condition doit nécessairement porter le prix de la prochaine récolte à un haut niveau et, avec l'augmentation générale de tous les produits et de toutes les commodités, il est possible que le marché prenne une telle force. On croit donc, dans certains milieux, que la marge laissée dans les stocks visibles et invisibles de coton sera le facteur qui contrôlera les prix plus que ne le fera la loi de l'offre et de la demande. La demande ne sera pas inférieure, l'offre peut lui être supérieure; mais la manipulation de la récolte influera beaucoup sur les prix. La tardivité probable de la récolte, même si la saison est des plus favorable, est un autre facteur qui contribuera à la fixation du prix de la récolte nouvelle.

A mesure que la saison s'avance, la situation statistique du coton devient plus forte. Beaucoup de sections sont dépourvues de balles de coton et les stocks dans les grands centres distributeurs, ont diminué, toutes les semaines, ce qui indique une rareté en fin de compte. Cela donnera une haute valeur à la nouvelle récolte, car on en aura besoin immédiatement et, comme on s'attend à ce que la nouvelle saison s'ouvre avec une demande active pour les cotonnades à prix modéré, la perspective d'une baisse de prix semble très éloignée en ce moment..

LA PREMIERE CARTE POSTALE

La première carte postale parut en Autriche, le 1er octobre 1869, dit "Scientific American". L'idée avait été déjà suggérée, mais non adoptée, lors du cinquième congrès postal allemand en 1865. Son adoption en Autriche semble être due à un article publié en 1869 par le professeur Emmanuel Hermann, de Vienne, qu'on appelle quelquefois l'inventeur de la carte postale. En 1870, des cartes postales furent émises par l'union postale de l'Allemagne du Nord, la Bavière, l'Angleterre et la Suisse. Les cartes allemandes furent imprimées sans impression de timbre jusqu'en 1872, année où les premières cartes postales avec réponse payée furent aussi émises en Allemagne. Au congrès postal qui eut lieu à Berne, en 1874 et auquel 22 pays étaient représentés la carte postale internationale de la valeur de 10 pfennings, 12½ centimes, 1 penny ou 2 cents, fut adoptée. La carte postale devint bientôt populaire, et son usage s'étendit à d'autres pays. Les cartes postales sont maintenant employées en grandes quantitéh par 22 gouvernements. En Allemagne seulement, plus de 15,000,000 de cartes postales sont employées annuellement.

La carte postale illustrée, qui a acquis une popularité étonnante au cours de la dernière décade, est presque aussi ancienne que les cartes postales des gouverments. Elle est aussi d'invention allemande et doit son origine à la guerre franco-allemande. Le 16 juillet 1870, la première carte postale illustrée représentant un canonnier fut mise en vente à Oldenburg par Schwartz. La manufacture des cartes illustrées fut ensuite en

"SOUS-VETEMENTS OXFORD"

En Tissu Suisse à Côtes pour Dames et Enfants.
En Balbriggan pour Hommes, nuances populaires.
A Côtes Elastiques, à l'aiguille à ressort, pour Hommes.

NOUS offrons dès maintenant nos échantillons pour la Saison d'Eté 1911, et nous conseillons à tous les Marchands de voir les marchandises "OXFORD" pour Dames avant de faire leurs achats. En outre des marchandises Suisses à Côtes pour Dames, nous offrons le tissu tricoté le plus nouveau, appelé **Velvet Knit.** C'est un tissu patenté qui, comme son nom l'indique, donne exactement la sensation du velours au toucher ; étant fait au point entrelacé, il a un nombre double de coutures que les vêtements ordinaires de même grandeur. Il vous sera avantageux de voir ces échantillons.

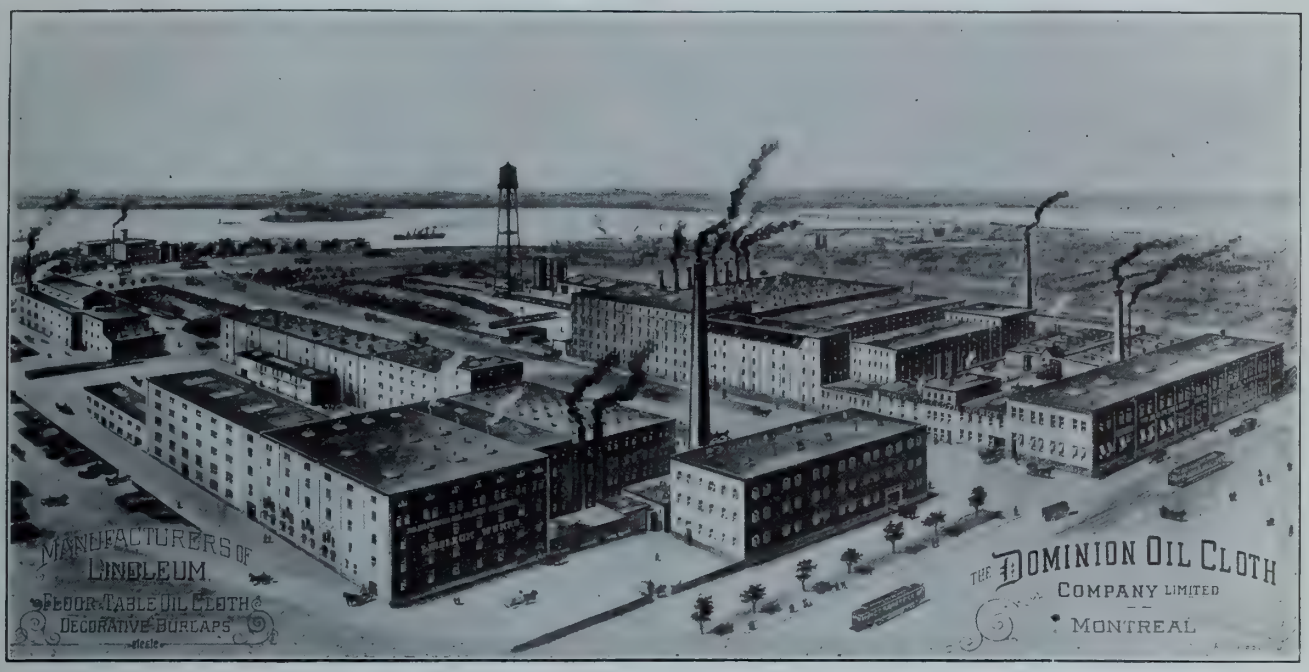
Sous-Vêtements à Côtes à l'Aiguille à Ressort pour Hommes. — Nous offrons des échantillons de ces articles en tissu plus fin que tout ce que l'on a encore vu au Canada, et nous constatons, d'après les ventes déjà faites, que tous les Marchands apprécient les valeurs et les qualités de cette ligne

Comme par le passé, nos vêtements parfaits et leur blanchiment parfait répondront entièrement au modèle du genre.

THE OXFORD KNITTING CO., Limited

WOODSTOCK, ONTARIO.

La Maison des



LINOLEUMS, PRELARTS

Toiles Cirées pour Table

De Manufacture Canadienne

Prélart Emaillé,
Prélart pour Voitures,
Toiles Cirées Sanitaires pour Murs.
Toiles Cirées pour Rayons,
Toiles Cirées pour Escaliers,
Toiles Cirées pour Passages, Bordure Clef,
Tapis en Liège,
Prélart en Grosse Toile pour Escaliers de derrière,

BURLAPS DECORATIFS.

En vente dans tous les Magasins de Marchandises Sèches en Gros

The Dominion Oil Cloth Co., Limited

MONTREAL.

treprise par Brandt à Dresde. Cette industrie s'est développée dans des proportions gigantesques. Bien que beaucoup de cartes soient des exemples frappants de mauvais goût et de vulgarité, on ne peut nier que les meilleures cartes artistiques reproduisant des tableaux et des statues célèbres ont propagé le goût du beau et que les vues de paysages ont donné à de nombreuses personnes quelque idée des beautés de leur propre pays et de pays étrangers qu'elles auraient toujours ignorées autrement.

LA MOUSSE IRLANDAISE

D'après un rapport consulaire, la mousse de Carrageen est très employée dans l'industrie textile. On prétend que la supériorité des toiles d'Irlande est due en grande partie à l'emploi d'un encollage obtenu en faisant bouillir et en tamisant la mousse, puis en l'appliquant aux chaînes des toiles. De plus, l'encollage est employé dans le finissage des cotonnades, des soieries et de la flanellette, dans l'impression sur calicot et dans la manufacture du cuir. La grande valeur de cette mousse pour l'industrie textile est due à ce qu'elle pénètre réellement le fil et le rend plus résistant, et entre dans la fibre comme rien autre ne pourrait le faire. La mousse irlandaise peut remplacer la gélatine et les colles animales en manufacture et son bas prix relatif a attiré sur elle l'attention générale de ceux qui ont à s'en servir.

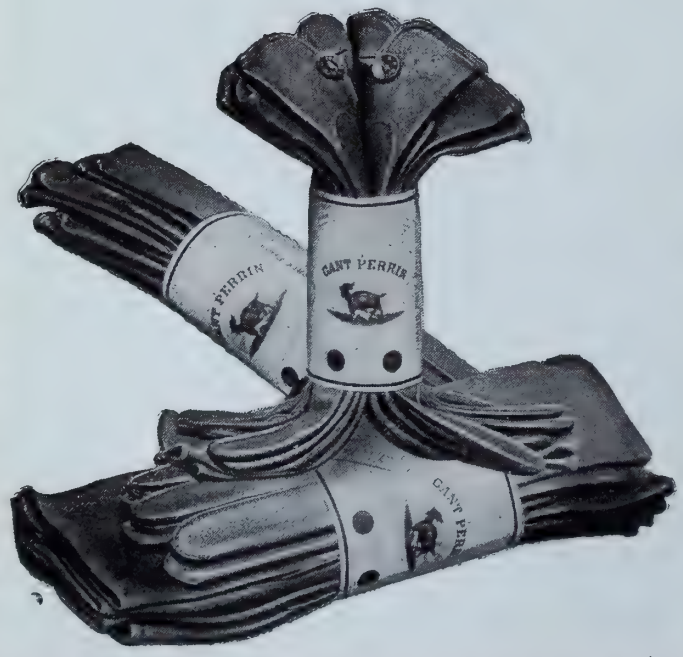
La gravure ci-dessus représente un genre populaire de Boucles en Touffe. Les boucles sont très à la mode en ce moment. MM. Phillips & Wrinch, Limited, 80 rue Bay, Toronto, en ont dans tous les styles populaires. Cette maison tient un grand assortiment d'articles pour cheveux convenant au commerce de Nouveautés, de marchandises de Fantaisie et aux magasins Généraux.

8705

Demandez un échantillon de son filet "Ideal"; c'est le filet qui se vend le plus au Canada et que l'on peut détailler à 10c.

L'ENTREPOT DES GANTS DU CANADA.

PERRIN FRERES & CIE.



6e et 7e Etages, Edifice Mark Fisher,
28 Carré Victoria, Montréal.

AUGMENTEZ VOS AFFAIRES
dans votre
DEPARTEMENT DES GANTS,

l'automne prochain, en tenant vos stocks au niveau de la demande, en vendant les

Gants Perrin

et en profitant des facilités offertes par la Maison Perrin.

Le stock de Gants le plus considérable et le mieux assorti au Canada.

Automne 1910

Notre stock d'étoffes à Robes et à Costumes est au complet, comprenant toutes les dernières nouveautés en dessins, finis ou coloris.

Il en est de même pour les Sous-Vêtements pour Dames, Hommes et Enfants.—Coat Sweaters.

Serges et Vicunas "SPHINX"

GARNEAU Limitée

QUEBEC

Salles d'Echantillons : MONREAL, 242, rue St-Jacques, CHAMBRE 2.
OTTAWA, 111, rue Sparks, CHAMBRE 11.

Serges et Vicunas "SPHINX"

Seuls Agents pour les Serges et Vicunas "SPHINX' ainsi que pour les Étoffes à Robes portant la marque célèbre "LA RENOMMÉE."

Tapis, Prélarts, Linoléums, Carpettes.
Couvertes pour Berceaux, Chevaux, Chantiers.
COUVERTES BLANCHES, GRISES, ROUGES.

Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec leurs nouveaux échantillons.

L'ART DU DETAILLANT

A propos de l'étalage

La *Revue Internationale de l'Etalage* a publié les extraits suivants d'un intéressant livre de M. Silvain Roudès:

. Si vous êtes commerçant, votre première préoccupation sera de veiller à votre étalage. Une marchandise bien présentée est à moitié vendue. N'épargnez pas la lumière; le public, comme les papillons, la recherche. On ne s'arrête pas devant un magasin mal éclairé, on s'écrase devant des vitrines rutilantes, aux feux savamment combinés, on admire et on entre.

Etiquetez vos articles, c'est essentiel; sur dix clients possibles, neuf n'entrent pas parce qu'ils ignorent le prix qu'ils paieront; ils craignent une trop grosse exigence de la part du marchand, ils préfèrent s'abstenir de demander le prix plutôt que d'être obligés de se retirer en avouant que c'est trop cher. C'est reconnaître implicitement qu'ils ne sont pas assez riches, et c'est un aveu que bien peu aiment à faire, même à un étranger. C'est à ce procédé, qui n'était pas encore en usage dans la Nouveauté, que Boucicaut, le fondateur du *Bon Marché*, dut le commencement de sa collossale fortune. Renseignez donc, le plus possible, le passant, le désoeuvré, la ménagère qui s'arrêtent à votre vitrine, qu'ils sachent à l'avance la somme qu'ils doivent débourser; cela supprime les hésitations et facilite l'entrée dans vos magasins. On sait qu'il n'y a pas de surprise à craindre, on s'habitue à votre seuil, on revient chez vous parce qu'on vous connaît déjà.

Ne laissez pas trop longtemps les mêmes articles à l'étalage, variez-en souvent la disposition, appliquez-vous à y mettre un peu d'art; la curiosité, l'intérêt, sont des appâts que le commerçant habile doit utiliser. Certaines étiquettes, telles que: *Occasion exceptionnelle. — Dernière création. — Modèle exclusif*, etc; de jolis noms empruntés le plus souvent à l'actualité, à la pièce en vogue, à l'homme en vedette, produisent une influence favorable sur le public.

Ne cachez pas vos marchandises au fond des comptoirs, ne les empilez pas sur des rayons trop hauts, d'où il est impossible de les voir. Placez-les au contraire en évidence, afin que les acheteurs puissent facilement se rendre compte de leur fraîcheur ou de leur qualité.

Lorsqu'une personne se présente dans votre magasin, ne la laissez pas s'égarer seule au milieu de vos comptoirs, en quête d'un employé à qui soumettre sa demande. Si vous n'avez pas de commis, et que vous soyez occupé avec un autre client, invitez-la à s'asseoir en vous excusant de la faire attendre. Soyez prompt à servir: vous pouvez avoir affaire à quelqu'un de pressé, que votre lenteur et l'abondance de vos explications irritent.

N'imposez jamais vos goûts. Laissez le client libre de ses appréciations, ne le harcelez pas de sollicitations gênantes, dans le but de lui vendre telle marchandise plutôt que telle autre, et, quand il réclame un objet en précisant la forme ou la nuance de cet objet, ne dites pas: "Cela ne se fait plus", ou "Ce n'est plus la mode", car vous lui décernez ainsi un brevet d'ignorance ou de vulgarité qui est loin de lui plaire.

Adoptez le prix fixe, afin de ne pas être dans l'obligation de ruser avec l'acheteur, à l'instar des ménagères au marché; afin de ne pas lui mentir sur la modicité de vos bénéfices, question à laquelle il n'a rien à voir.

Montrez à tous une égale prévenance, quelle que soit la mise des gens ou l'importance de leur acquisition. Celui qui ne vous verse que dix cents aujourd'hui, peut très bien, demain ou dans huit jours, faire un achat de quarante dollars.

Quand l'objet demandé n'existe pas dans vos rayons, manifestez-en le regret et exprimez l'espoir d'être plus heureux une autre fois. Ne marquez pas de mauvaise humeur de votre dérangement, restez courtois et souriant. Il ne faut pas que le client sorte de chez vous sur une mauvaise impression, il ne reviendrait pas.

VOUS qui êtes Marchand-Tailleur, à quelque endroit que vous puissiez être établi,

Devenez un représentant du

Système Spécial d'Ordres pour les

VÊTEMENTS CAMPBELL

Et supprimez toutes les sources de dépenses dans votre commerce. Assurez-vous la meilleure classe de clientèle en vendant des vêtements faits sur mesures dont la confection égale le travail des tailleurs métropolitains vendant aux prix les plus élevés, sans tenir pour un cent de stock et sans payer des salaires à des tailleurs. Nous vous fournirons des centaines de beaux échantillons de drap, clichés de modes, matière à publicité et électros.

Vous prenez les mesures de vos clients et nous faisons les vêtements. Le profit est clair pour vous.

Ou bien, si vous désirez quand même tenir du stock, laissez-nous vous confectionner des vêtements, ce qui vous économisera le salaire d'un tailleur régulier et vous donnera le meilleur service. Si nous ne sommes pas encore représentés là où vous êtes, écrivez-nous pour plus amples renseignements sur cette méthode de vente de vêtements.

The CAMPBELL M'F'G CO., Limited

Rues St-Elmire et Cadieux, Montréal.

PHILLIPS & WRINCH
LIMITED

ARTICLES de TABLETTE et pour CHEVEUX

Nos échantillons pour l'automne sont maintenant entre les mains de nos huit représentants. Si ceux-ci ne vont pas vous voir, écrivez-nous directement. Vos commandes seront l'objet d'une attention prompte et soignée.

Cette gravure représente une de nos Nouvelles Parures en Ruban. Elles se détaillent à des prix populaires.

Filets de Cheveux, Rouleaux et Bourrelets, Boucles, Touffes, Tresses, Formes Turban, Braids, Epingles à Braid, Bandeaux, Barrettes, Peignes de Côté, Peignes d'Arrière, etc. Nous avons le plus grand assortiment de ces marchandises que nous ayons jamais offert. Sacs à Main en Cuir, à détailler de **25c. à $15.00 chaque.** Epingles de Chapeaux se vendant de **5c. à $5.00 chaque.** Nous sommes Seuls Agents pour le **Filet de Cheveux "IDEAL,"** le filet qui se vend le mieux sur le marché. Demandez-en une douzaine à titre d'échantillons. **Prix, $9.00 la grosse.**

Phillips & Wrinch, Limited

80 rue Bay, TORONTO — Québec : 5 rue Jacques-Cartier

Nous sommes seuls Agents pour les Aiguilles Meteor de Woodfield, "Les Meilleures Aiguilles."

CHAPEAUX ET GARNITURES

La jeune fille qui, en 1909, était fière de posséder un chic panama, devra abandonner cet article à son grand frère, si elle veut être élégamment chapeautée, cette saison, dit "The Illustrated Milliner"; car les panamas ont maintenant une passe d'une largeur sans précédent. On laisse même entendre que la largeur extraordinaire demandée, cette saison, est une des principales causes de l'offre limitée de ce beau chapeau d'été.

Le panama blanc ou blanchi est considéré comme plus élégant, et d'énormes noeuds en large ruban forment la garniture favorite. Des marchandises en pièces portant des dessins persans blancs ou délicatement colorés, sont employées quand l'effet d'écharpe est préféré; mais le taffetas changeant est très chic.

Les nouveaux chapeaux Leghorn les plus élégants ont des parements en satin.

Un des plus beaux chapeaux artistiques est en fine paille d'une nuance brune délicate, avec quatre magnifiques plumes d'autruche nuancées de teintes s'harmonisant.

Le ruban est plus employé avec les fourrures que depuis plusieurs années, les nouvelles étoles longues et les écharpes portant d'énormes noeuds en large taffetas.

On remarque des couleurs brillantes — orange, rouge vif et bleu — dans les blouses comme sur les chapeaux. Bien que les chapeaux soient en couleurs unies et plutôt foncées, on emploie comme garnitures du velours de la soie et des fleurs aux teintes brillantes.

Un beau modèle est un grand chapeau en chanvre blanc, couvert d'un voile noir très fin, une double guirlande de roses blanches encerclant la calotte, et une touffe de feuilles de bruyère sauvage placée bien en arrière à gauche. La passe est doublée de fine paille, soie noire.

Les grands chapeaux sont aussi très garnis de fleurs, telles que lilas, roses, clématites en nuances iridescentes s'harmonisant avec le taffetas, qu'on emploie beaucoup aussi. Les fleurs sont presque toujours disposées d'un côté du chapeau; mais on voit aussi des chapeaux provenant des magasins les plus élégants, entièrement couverts de petites fleurs plantées droites.

Les formes de ces chapeaux ont une variété de plis, d'ondulations suivant le visage et le style des personnes qui les portent. Comme garniture, le pouf de plumes ou de fleurs a une vogue énorme, mais on a une tendance à le placer plus en avant. Il se produit toujours quelque changement à ces fantaisies de la mode, quand les petits magasins les ont copiées et rendues ainsi communes.

* * *

Les rubans seront un des caractères principaux de la saison d'automne pour tout ce qui concerne l'habillement. Cette tendance se remarque dès maintenant dans les modèles avancés présentés par les créateurs de modes à Paris et à Vienne. Les rubans sont la plus jolie forme de garnitures et donnent à tous les effets d'habillement un air élégant qui n'est égalé par aucun autre genre de décoration.

Turban en opossum d'Australie avec doublure en velours mauve et noeud à gauche. Ce chapeau produit aussi un bel effet quand il est garni de velours bleu saphir ou orange mat, ou bien de soie moirée, d'une nuance vert émeraude.

Calotte en seal avec passe en hermine, forme bicorne; ce chapeau est très élégant avec du lapin noir et du chinchilla ou du vison seul.

SI

vous désirez la meilleure clientèle, mettez en stock

NOS FOURRURES

ce sont les meilleures.

Pleines de genre et d'originalité, avec une garantie de qualité et de satisfaction.

Nous avons déja été assez encouragés pour savoir que nous n'avons rien a redouter d'une comparaison.

Demandez la visite de nos voyageurs.

Swift, Copland & Co.
LIMITED

517-525, rue St-Paul
MONTREAL, P. Q.

Le Symbole de la Perfection en MARCHANDISES TRICOTÉES

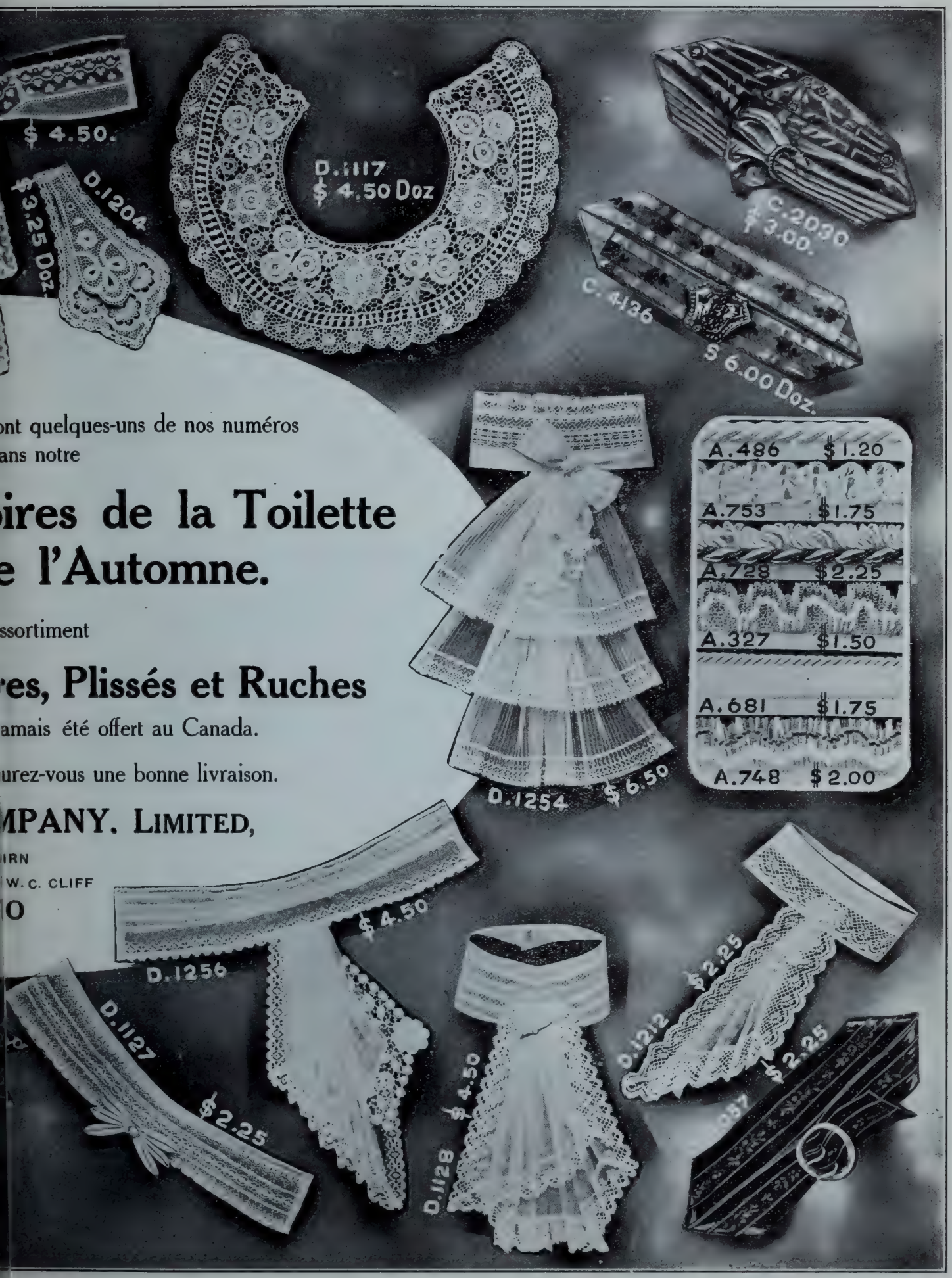
Mitaines, Gants, Toques, Bonneterie, "Mufflers," Casquettes, "Sweater Coats" et Jerseys.

HORS DE COMPARAISON POUR

l'Ajustage, le Fini et la Durabilité

R. M. BALLANTYNE
LIMITED
STRATFORD - ONTARIO

C.2025
$4.00
C.3062
$6.50
D.1243
$2.25
D.1122
D.1189
3.25 Doz.
A.730 $2.25
A.569 $1.00
A.558 $1.25
A.635 $1.80
A.759 $2.50
A.715 $2.75
D.1257
$6.50 Doz.
D.1126
$4.50
D.1258
$6.00
D.1259
$4.50
$6.50
D.1255
$2.25
D.1252
Les articles representés par ces gravu
spéciaux cho
Assortiment d'Acces
pour le Début
Nous offrons
d'Articles de Cou, Cein
plus considérable que tout ce q
Placez vos ordres de bonne heure
R. D. FAIRBAIRN (
Prés.—RHYS D. F
Vice-Prés.—F. J. K
TOR


$ 4.50.
D.1204
$3.25 Doz.
D.1117
$ 4.50 Doz
C.2030
$3.00.
C.4136
$ 6.00 Doz.
ont quelques-uns de nos numéros
ans notre
ires de la Toilette
e l'Automne.
ssortiment
res, Plissés et Ruches
amais été offert au Canada.
urez-vous une bonne livraison.
MPANY. LIMITED,
IRN
W. C. CLIFF
O
A.486 $1.20
A.753 $1.75
A.728 $2.25
A.327 $1.50
A.681 $1.75
A.748 $2.00
D.1254 $6.50
$4.50
D.1256
D.1127
$2.25
D.1128
$4.50
D.1212
$2.25
$2.25

Les longs rubans qui flottent gracieusement sur l'épaule ou s'attachent sous le menton donnent aux chapeaux un certain ton qui fait de tout visage un joli tableau. Les peintres et les poètes ont peint et chanté le charme des rubans, et les jeunes filles et les femmes plus âgées ont, de temps immémorial, reconnu les effets artistiques obtenus par leur emploi; elles ont orné leur toilette de bandes souples, belles et lustrées de soie et de satin.

Passe en skunk avec dessus drapé de velours bleu perroquet mat, et aigrette de héron grise. Une belle garniture consisterait en velours brun avec vison et paradis, en chinchilla avec velours mauve et Numidie, ou bien en lapin blanc plissé et velours noir, avec héron blanc et noir.

Le printemps dernier, il y a eu une demande inusitée de rubans de velours pour les garnitures de chapeaux, demande due à l'introduction de quelques modèles demandant des rubans flottants. En ce moment les rubans sont employés sous des formes si variées pour turbans et bonnets d'automobilistes, que les modistes avisées, occupées maintenant à la confection de modèles avancés, emploient des rubans pour la plus grande partie de leurs créations.

Les effets de turban les plus populaires maintenant sont ceux qui descendent jusqu'aux oreilles de chaque côté, formant un effet de bonnet à pointes. Il y a un certain nombre de formes de chapeaux qui, comme les formes en pointe, laissent voir les cheveux et les frisons, et cependant s'ajustent exactement à la tête de chaque côté, et il est nécessaire d'y employer des rubans pour compléter leur beauté. Les brides sont arrangées en formant des noeuds, d'habitude à gauche sous le menton, les bouts tombant jusqu'à la taille.

Les rubans pour lesquels on montre le plus de préférence sont le taffetas Messaline souple et le satin.

Les fourrures pour chapeau comprennent toutes les variétés à poil ras. Comme les chapeaux sont beaucoup plus grands qu'autrefois, la demande pour des chapeaux très légers a obligé à une telle amélioration dans la préparation des fourrures qu'aujourd'hui les chapeaux garnis de fourrure sont plus légers que les chapeaux drapés de velours de mêmes dimensions. Ce fait seul a une tendance à augmenter la vente des chapeaux en fourrure.

Les fourreurs ont profité de l'intérêt manifesté par les modistes pour leurs marchandises et offrent une telle variété de fourrures que chaque caprice pour une fourrure rare peut être satisfait, de même que la demande pour les marchandises de vente courante.

La demande est forte pour le caracul plat et le bel astracan moiré noir employés pour le dessus des turbans.

L'opossum se combine avec le noir, et la vogue du gris indique que les fourrures grises seront en demande plus tard.

L'avance de prix du "broadtail" fait que seules les personnes riches peuvent porter cette fourrure élégante. On peut en dire autant du chinchilla, la plus fragile des fourrures.

Le prix de l'hermine a aussi augmenté, mais on ne peut pas trouver de fourrure plus charmante pour un chapeau habillé. La belette blanche pourrait être une rivale formidable de cette fourrure blanche royale.

Opossum avec large noeud en ruban satin mauve. Du chinchilla avec ruban noir ou bleu perroquet, du seal avec soie brochée brune ou jaune, forment une garniture élégante.

Les bandes et queues d'hermine blanches ou de couleur pastel sont extrêmement élégantes; mais les modistes devraient faire comprendre à leurs clientes

Comme Attrait Spécial

pour faire monter vos ventes dans le Département des Bas pendant les mois d'été ou les affaires sont inactives, le bas *"Three Eighties Brand"* est le bas correct au prix correct.

THREE EIGHTIES BRAND 80-80-80

TRADE MARK
REGISTERED

POUR DAMES ET JEUNES FILLES

Veuillez insister pour avoir le véritable bas "Three Eighties Brand." Recherchez les trois 80 et évitez les imitations inférieures,

The Chipman-Holton Knitting Co.
Limited

Hamilton, - Ontario.

E. H. WALSH & CO., TORONTO et MONTREAL, - *Seuls Agents.*

que cette fourrure demande une toilette riche, appropriée.

Le seal a une coloration si adoucie qu'on peut l'employer avec autant de goût sur un chapeau artistique, une toque de promenade, un bonnet d'automobiliste ou une casquette de patinage. Le chapeau Colonial couvert de seal est un de ceux qui donnent le plus de satisfaction.

Le vison est beaucoup employé pour les bonnets d'automobilistes, les passes de turbans et les bandes à garnitures. Un turban très élégant a un dessus en lapin blanc plissé et une passe garnie de vison jusqu'à la moitié. Ce chapeau est si léger qu'on pourrait le qualifier de "léger comme une plume", car l'expression "léger comme de la fourrure" serait absolument mal placée.

De belles bandes qui encercleront la calotte de nombreux chapeaux ont un centre en dentelle d'or ou en dentelle irlandaise bébé, avec bordures d'un pouce en vison—garniture qui sera employée moins large pour les robes.

* * *

Le style persan s'est glissé dans les garnitures et ornements pour chapeaux, et bien que les nouveautés or et argent de l'année dernière aient semblé insurpassables, le prétendu impossible a été réalisé, et les galons, les passementeries, les bandes et les motifs sont plus jolis que jamais.

Les dessins les plus exquis — dans les styles romain, grec, oriental, de convention et égyptien— sources de l'art le plus élevé, se voient dans les modèles ouvragés en fils d'or, d'argent et de couleurs persanes.

Quand ces couleurs entrent dans une bande ou dans un seul motif, le résultat est merveilleux. Pour la femme de goûts plus modestes, il y a des effets également exquis en gris et brun, noir et gris, et noir et blanc, assemblage toujours désirable.

On remarque des bandes ressemblant à des spécimens de l'art du bijoutier, où des fils d'or et d'acier sont entrelacés. On n'a qu'à les voir pour se rendre compte de l'effet qu'elles produisent sur le velours noir.

On fait des bandes larges de six pouces en nets gros et fins— gris, écrus, noirs et blancs, sur lesquelles des dessins égyptiens et persans sont produits en fils d'or, d'acier et fils bleu persan.

Des modeles semblables sont brodés au moyen de ces fils sur des bandes de velours noir, qui font d'une toque ou d'un turban ordinaires une création réelle.

Une nouveauté venant de l'étranger consiste en une bande de dentelle irlandaise sur drap d'or avec bordures de fourrure. Ces garnitures élégantes sont en vison, lapin noir, ou blanc et en opposum australien.

Les effets de noir et blanc sur bandes en lapin blanc, avec centre pailleté sont très élégants. On voit aussi des bandes en lapin et vison bordant de larges passementeries en or. Le délicat duvet de cygne borde une large insertion en dentelle irlandaise entrelacée de fils d'or. Le succès de ces minces bordures de fourrure, comme garnitures de robes élégantes, les a mises en grande demande pour les chapeaux riches.

Pour les chapeaux ordinaires, il y a de petites bandes de drap très léger, et le drap beaver soie excessivement léger sera grandement employé pour draper les toques et les turbans. Ces hautes nouveautés sont une aubaine pour la confectionneuse. Elles sont en couleurs, une combinaison de noir, bleu et vert faisant beaucoup d'effet. Avec ces petites bandes, on peut faire une toque à dessus en forme télescope, en très peu de temps. De bonnes combinaisons sont les suivantes : bleu, vert et brun, et noir et vert prune.

Des bandes en plaid écossais et en braid de soie noire tuyautée sont très attrayantes et se font dans les nuances désirables de verts nouveaux et rouges mats ainsi que dans les nuances noires et vert prune en vogue.

Une des étoffes faisant le plus d'effet pour la garniture des chapeaux est l'étoffe à bandes appelée "bird's eye". Cette belle étoffe est tissée en chenille et braid de soie et fait le plus élégant turban. Bien que, probablement la combinaison noir et blanc soit destinée à être la plus populaire, une combinaison qui aura beaucoup de vogue sera celle de bleu, blanc et vert chasseur — couleur agréable qui fait ressortir d'une manière frappante le "bird's eye" blanc. On peut se procurer ce nouveau matériel dans les principales nuances de la saison. Les grands Leghorn et autres chapeaux artistiques portent une multitude de boucles en ruban.

D'énormes noeuds en ruban ornent presque tous les chapeaux, la petite forme en drap étant parfois presque complètement cachée par de grandes coques en taffetas ou en satin.

LA LAINE D'ALPACA

La laine d'alpaca peut être considérée, sans exception, comme un article des plus importants pour le commerce des départements du sud du Pérou, spécialement des départements de Arequipa et de Puno et, à un degré moindre, de ceux de Cuzco et de Ayacucho.

Représentant une valeur d'exportation de £400,000 à £500,000, avec des fluctuations variant de 5 à 50 pour cent, il est tout à fait évident que, pour des districts pauvres et peu peuplés comme ceux-là, la valeur de la laine d'alpaca affecte très directement le pouvoir de dépense du peuple et, en conséquence, l'activité commerciale de la localité. Ainsi, en 1907, le coût moyen d'un quintal (100 livres espagnoles) placé sur le marché, était d'environ 59 soleils en monnaie péruvienne, soit $59.00, tandis qu'en 1908, le coût moyen sur le marché était d'environ 51 soleils.

Les principaux marchés de la laine d'alpaca sont le Royaume-Uni et les Etats-Unis; mais une certaine quantité est consommée en Russie et en Allemagne. Jusqu'à une époque datant de six ans environ, les Etats-Unis achetaient à Liverpool, tout l'alpaca dont ils avaient besoin, mais depuis lors ils ont essayé, et avec quelque succès, de se fournir directement à Aréquipa; une firme importante ayant des maisons à New York, Lima, et Aréquipa a maintenant un expert salarié résidant à Aréquipa pour trier toute la laine achetée par elle et destinée aux manufacturiers américains, car en raison de forts droits d'importation, ce pays ne peut recevoir que la laine de qualité supérieure, le reste étant expédié à Liverpool où il trouve un débouché. Nous donnons ci-dessous les exportations totales de laine d'alpaca de Molendo pendant les six années 1903-1908:

	Tonnes
1903	2,637
1904	1,912
1905	2,541
1906	2,544
1907	2,382
1908	1,944

On voit d'après cela que l'exportation en 1908 a été la plus faible depuis 1904. En 1908, New York n'a importé que 100 tonnes directement de Molendo, contre 520 tonnes en 1907, la raison de cette diminution est, sans doute, l'incertitude quant au tarif du nouveau gouvernement. Le prix le plus bas à Liverpool était de 1s. 2d. la livre en mai et le plus haut prix, 1s. 5 3-4 en octobre, pour une bonne laine moyenne.

Des arrangements sont à peu près terminés pour l'excursion de l'Association des Manufacturiers Canadiens, qui se rendra à Vancouver en septembre pour assister à l'assemblée annuelle. On s'attend à ce que plus de 400 délégués prennent part à l'assemblée. L'excursion se fera en deux sections. La section principale se formera à Toronto; mais pour la commodité de ceux qui désireront partir directement de Montréal et de points situés à l'Est, des wagons spéciaux seront attachés à l'un des trains réguliers et iront jusqu'à Sudbury, où ils joindront l'excursion spéciale. Les délégués seront reconnus officiellement à presque tous les arrêts dans lOuest. Des arrangements ont été faits pour des réceptions spéciales à tous les points. Au voyage de retour les excursionnistes visiteront Minéapolis et St-Paul, où ils seront reçus par les clubs commerciaux de ces deux villes.

Un journal quotidien sera imprimé à bord des trains pour faire connaître aux excursionnistes, le programme, les nouvelles générales ainsi que les événements qui se passeront pendant le trajet.

Vignettes à Publicité

Pour MAGASINS de NOUVEAUTES, MAGASINS à DEPARTEMENTS et MAGASINS GENERAUX.

Nos catalogues contiennent des milliers de Vignettes de toute description, grandes et petites, pour journaux, circulaires ou catalogues.

CATALOGUE ENVOYÉ GRATUITEMENT SUR DEMANDE.

Prix des Vignettes : 20 cts. chacune.

Nos Vignettes de Chapeaux et de Modes représentent absolument les derniers genres.

VIGNETTES DE HAUTE CLASSE
PRIX PLUS BAS QUE TOUS LES AUTRES.

Syndicate Cut Co'y.

19 à 21, Park Row, NEW-YORK.

Nous payons d'avance tous les frais d'envoi dans tout le Dominion du Canada.

Révillon Frères, Limitée

Exportateurs et Importateurs de

Nouveautés en Général

79, rue de Rivoli - Paris.

Entrepôt Canadien :

134 et 136, rue McGill, - Montréal

Nous prenons maintenant des ordres pour livraison en Automne 1910.

Nous sollicitons respectueusement un examen de nos nouveaux échantillons.

Le Prix et la Qualité

Distinguent les Sous-Vetements

MARQUE "TIGER"

... D'autres Sous-Vetements Bien Faits ...

Leur excellence est prouvée et attestée par des centaines de marchands les plus progressifs qui tiennent cette ligne. Eventuellement vous la désirerez—POURQUOI PAS MAINTENANT?

The GALT KNITTING CO.,

GALT, - - Ontario.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Sous-Vêtements Marque Health

Nos vendeurs offrent maintenant des échantillons de Sous-Vêtements Marque Health pour l'Automne 1910. Nous garantissons que les grandeurs sont correctes dans chaque numéro.

Vos Ordres seront Exécutés Promptement

que cette fourrure demande une toilette riche, appropriée.

Le seal a une coloration si adoucie qu'on peut l'employer avec autant de goût sur un chapeau artistique, une toque de promenade, un bonnet d'automobiliste ou une casquette de patinage. Le chapeau Colonial couvert de seal est un de ceux qui donnent le plus de satisfaction.

Le vison est beaucoup employé pour les bonnets d'automobilistes, les passes de turbans et les bandes à garnitures. Un turban très élégant a un dessus en lapin blanc plissé et une passe garnie de vison jusqu'à la moitié. Ce chapeau est si léger qu'on pourrait le qualifier de "léger comme une plume", car l'expression "léger comme de la fourrure" serait absolument mal placée.

De belles bandes qui encercleront la calotte de nombreux chapeaux ont un centre en dentelle d'or ou en dentelle irlandaise bébé, avec bordures d'un pouce en vison—garniture qui sera employée moins large pour les robes.

* * *

Le style persan s'est glissé dans les garnitures et ornements pour chapeaux, et bien que les nouveautés or et argent de l'année dernière aient semblé insurpassables, le prétendu impossible a été réalisé, et les galons, les passementeries, les bandes et les motifs sont plus jolis que jamais.

Les dessins les plus exquis — dans les styles romain, grec, oriental, de convention et égyptien— sources de l'art le plus élevé, se voient dans les modèles ouvragés en fils d'or, d'argent et de couleurs persanes.

Quand ces couleurs entrent dans une bande ou dans un seul motif, le résultat est merveilleux. Pour la femme de goûts plus modestes, il y a des effets également exquis en gris et brun, noir et gris, et noir et blanc, assemblage toujours désirable.

On remarque des bandes ressemblant à des spécimens de l'art du bijoutier, où des fils d'or et d'acier sont entrelacés. On n'a qu'à les voir pour se rendre compte de l'effet qu'elles produisent sur le velours noir.

On fait des bandes larges de six pouces en nets gros et fins— gris, écrus, noirs et blancs, sur lesquelles des dessins égyptiens et persans sont produits en fils d'or, d'acier et fils bleu persan.

Des modeles semblables sont brodés au moyen de ces fils sur des bandes de velours noir, qui font d'une toque ou d'un turban ordinaires une création réelle.

Une nouveauté venant de l'étranger consiste en une bande de dentelle irlandaise sur drap d'or avec bordures de fourrure. Ces garnitures élégantes sont en vison, lapin noir, ou blanc et en opposum australien.

Les effets de noir et blanc sur bandes en lapin blanc, avec centre pailleté sont très élégants. On voit aussi des bandes en lapin et vison bordant de larges passementeries en or. Le délicat duvet de cygne borde une large insertion en dentelle irlandaise entrelacée de fils d'or. Le succès de ces minces bordures de fourrure, comme garnitures de robes élégantes, les a mises en grande demande pour les chapeaux riches.

Pour les chapeaux ordinaires, il y a de petites bandes de drap très léger, et le drap beaver soie excessivement léger sera grandement employé pour draper les toques et les turbans. Ces hautes nouveautés sont une aubaine pour la confectionneuse. Elles sont en couleurs, une combinaison de noir, bleu et vert faisant beaucoup d'effet. Avec ces petites bandes, on peut faire une toque à dessus en forme télescope, en très peu de temps. De bonnes combinaisons sont les suivantes : bleu, vert et brun, et noir et vert prune.

Des bandes en plaid écossais et en braid de soie noire tuyautée sont très attrayantes et se font dans les nuances désirables de verts nouveaux et rouges mats ainsi que dans les nuances noires et vert prune en vogue.

Une des étoffes faisant le plus d'effet pour la garniture des chapeaux est l'étoffe à bandes appelée "bird's eye". Cette belle étoffe est tissée en chenille et braid de soie et fait le plus élégant turban. Bien que, probablement la combinaison noir et blanc soit destinée à être la plus populaire, une combinaison qui aura beaucoup de vogue sera celle de bleu, blanc et vert chasseur — couleur agréable qui fait ressortir d'une manière frappante le "bird's eye" blanc. On peut se procurer ce nouveau matériel dans les principales nuances de la saison. Les grands Leghorn et autres chapeaux artistiques portent une multitude de boucles en ruban.

D'énormes noeuds en ruban ornent presque tous les chapeaux, la petite forme en drap étant parfois presque complètement cachée par de grandes coques en taffetas ou en satin.

LA LAINE D'ALPACA

La laine d'alpaca peut être considérée, sans exception, comme un article des plus importants pour le commerce des départements du sud du Pérou, spécialement des départements de Arequipa et de Puno et, à un degré moindre, de ceux de Cuzco et de Ayacucho.

Représentant une valeur d'exportation de £400,000 à £500,000, avec des fluctuations variant de 5 à 50 pour cent, il est tout à fait évident que, pour des districts pauvres et peu peuplés comme ceux-là, la valeur de la laine d'alpaca affecte très directement le pouvoir de dépense du peuple et, en conséquence, l'activité commerciale de la localité. Ainsi, en 1907, le coût moyen d'un quintal (100 livres espagnoles) placé sur le marché, était d'environ 59 soleils en monnaie péruvienne, soit $59.00, tandis qu'en 1908, le coût moyen sur le marché était d'environ 51 soleils.

Les principaux marchés de la laine d'alpaca sont le Royaume-Uni et les Etats-Unis; mais une certaine quantité est consommée en Russie et en Allemagne. Jusqu'à une époque datant de six ans environ, les Etats-Unis achetaient à Liverpool, tout l'alpaca dont ils avaient besoin, mais depuis lors ils ont essayé, et avec quelque succès, de se fournir directement à Aréquipa; une firme importante ayant des maisons à New York, Lima, et Aréquipa a maintenant un expert salarié résidant à Aréquipa pour trier toute la laine achetée par elle et destinée aux manufacturiers américains, car en raison de forts droits d'importation, ce pays ne peut recevoir que la laine de qualité supérieure, le reste étant expédié à Liverpool où il trouve un débouché. Nous donnons ci-dessous les exportations totales de laine d'alpaca de Molendo pendant les six années 1903-1908:

	Tonnes
1903	2,637
1904	1,912
1905	2,541
1906	2,544
1907	2,382
1908	1,944

On voit d'après cela que l'exportation en 1908 a été la plus faible depuis 1904. En 1908, New York n'a importé que 100 tonnes directement de Molendo, contre 520 tonnes en 1907, la raison de cette diminution est, sans doute, l'incertitude quant au tarif du nouveau gouvernement. Le prix le plus bas à Liverpool était de 1s. 2d. la livre en mai et le plus haut prix, 1s. 5 3-4 en octobre, pour une bonne laine moyenne.

Des arrangements sont à peu près terminés pour l'excursion de l'Association des Manufacturiers Canadiens, qui se rendra à Vancouver en septembre pour assister à l'assemblée annuelle. On s'attend à ce que plus de 400 délégués prennent part à l'assemblée. L'excursion se fera en deux sections. La section principale se formera à Toronto; mais pour la commodité de ceux qui désireront partir directement de Montréal et de points situés à l'Est, des wagons spéciaux seront attachés à l'un des trains réguliers et iront jusqu'à Sudbury, où ils joindront l'excursion spéciale. Les délégués seront reconnus officiellement à presque tous les arrêts dans lOuest. Des arrangements ont été faits pour des réceptions spéciales à tous les points. Au voyage de retour les excursionnistes visiteront Minéapolis et St-Paul, où ils seront reçus par les clubs commerciaux de ces deux villes.

Un journal quotidien sera imprimé à bord des trains pour faire connaître aux excursionnistes, le programme, les nouvelles générales ainsi que les événements qui se passeront pendant le trajet.

Vignettes à Publicité

Pour MAGASINS de NOUVEAUTES, MAGASINS à DEPARTEMENTS et MAGASINS GENERAUX.

Nos catalogues contiennent des milliers de Vignettes de toute description, grandes et petites, pour journaux, circulaires ou catalogues.

CATALOGUE ENVOYÉ GRATUITEMENT SUR DEMANDE.

Prix des Vignettes : 20 cts. chacune.

Nos Vignettes de Chapeaux et de Modes représentent absolument les derniers genres.

VIGNETTES DE HAUTE CLASSE
PRIX PLUS BAS QUE TOUS LES AUTRES.

Syndicate Cut Co'y.

19 à 21, Park Row, NEW-YORK.

Nous payons d'avance tous les frais d'envoi dans tout le Dominion du Canada.

Révillon Frères, Limitée

Exportateurs et Importateurs de

Nouveautés en Général

79, rue de Rivoli - Paris.

Entrepôt Canadien :

134 et 136, rue McGill, - Montréal

Nous prenons maintenant des ordres pour livraison en Automne 1910.

Nous sollicitons respectueusement un examen de nos nouveaux échantillons.

Le Prix et la Qualité

Distinguent les Sous-Vetements

MARQUE "TIGER"

... D'autres Sous-Vetements Bien Faits ...

Leur excellence est prouvée et attestée par des centaines de marchands les plus progressifs qui tiennent cette ligne. Eventuellement vous la désirerez—POURQUOI PAS MAINTENANT?

The GALT KNITTING CO.,

GALT, - - Ontario.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Sous-Vêtements Marque Health

Nos vendeurs offrent maintenant des échantillons de Sous-Vêtements Marque Health pour l'Automne 1910. Nous garantissons que les grandeurs sont correctes dans chaque numéro.

Vos Ordres seront Exécutés Promptement

ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLEURS

La formation des Succursales de Comté

A la récente convention de l'Association des Marchands-Détailleurs de la Province de Québec, une résolution a été adoptée, demandant aux Officiers du Bureau Provincial de poursuivre l'organisation de Succursales de l'Association dans la province, afin d'aider dans toute la mesure du possible les marchands de la campagne.

Nous sommes heureux d'apprendre que le commerce d'épicerie et le commerce de ferronnerie de détail ont formé, chacun de leur côté, un comité qui devra s'aboucher avec les marchands de gros de ces deux branches de commerce pour prendre conjointement avec eux les mesures propres à donner satisfaction au voeu de la Convention.

Mais les officiers de l'Association qui sont à la tête de ce mouvement ne veulent pas s'en tenir seulement à l'organisation de succursales pour les deux branches de commerce susmentionnées; ils désirent que chacune des lignes de l'activité commerciale ait sa section dans les principaux centres de la province, autant que possible dans tous les chefs-lieux de comtés.

Une campagne d'organisation de ces succursales de comtés va commencer incessamment. Nous faisons donc appel aux commerçants les plus influents de chaque comté, aux marchands intelligents qui comprennent le but de l'Association des Marchands-Détailleurs et les avantages qu'elle offre à ses membres. Nous leur demandons de se prêter à mettre la machine en mouvement et à n'épargner aucun effort pour attirer dans la succursale de leur comté les marchands des campagnes et villages environnants.

Il est impossible que les officiers de l'Association consultent tous les marchands les uns après les autres avant d'en arriver à commencer le travail; ils doivent pouvoir compter sur la bonne volonté de tous les membres actuels de l'Association, pour pousser sans le moindre retard avec activité l'organisation des succursales de comtés.

Chaque section de l'Association devrait, comme l'ont fait la Section des Quincailliers et la Section des Epiciers, nommer un Comité chargé de s'entendre avec le commerce de gros correspondant sur les mesures qui peuvent être utiles au développement du commerce.

Ce n'est pas en vain, nous en sommes certains, que l'Association des Marchands-Détailleurs fait appel au zèle éclairé et au dévouement intelligent de ses membres.

Pour tous renseignements que pourraient désirer les marchands au sujet de l'organisation d'une succursale, nous les prions de s'adresser à M. J. A. Beaudry, secrétaire-provincial, 80 rue St-Denis, Montréal.

ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLEURS DU CANADA

En donnant le compte-rendu de la Convention Provinciale des Marchands-Détailleurs du Canada pour la Province de Québec, nous avons omis de mentionner l'élection du 2e Vice-Président du Bureau Provincial.

M. A. LANIEL,
Elu 2e Vice-Président du Bureau Provincial pour l'année 1910-1911.

Nous réparons cet oubli:

M. A. Laniel, ancien Président de la Section des Epiciers de Montréal a été élu 2e Vice-Président du Bureau Provincial pour la Province de Québec de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada.

Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires.—(Washington Star).

LE COTON EN ALGERIE

Dans les débuts de la production du coton en Algérie, il y avait intérêt pour le planteur à présenter sur les grands marchés régulateurs des cours, les cotons qui n'étaient pas assez connus encore et qui n'avaient pas de marques propres. Sur les grands marchés, en effet, il y a une diversité de clientèle qui pouvait permettre aux cotons algériens de rencontrer l'industriel ayant le meilleur emploi d'une variété nouvelle. D'autre part, l'organisation de ces marchés était une garantie contre les difficultés qui pouvaient résulter de l'exécution du contrat de vente, des transactions pour lesquelles le planteur algérien n'était pas encore fait. Mais le coton algérien, une fois connu et classé, sa valeur étant déterminée aussi régulièrement que celles des cotons des grandes régions productrices, le planteur peut alors traiter directement sur les marchés secondaires ou avec les filatures, suivant les cours établis par les grands marchés régulateurs.

La première année de production intéressante en Algérie, les échantillons soumis à Liverpool avaient été trouvés parfaits et mêmes supérieurs aux cotons égyptiens. Mais les courtiers doutaient de l'importance de la production algérienne, étant donné les diverses phases qu'avait eues la culture cotonnière en Algérie, et les échantillons ont été considérés comme des produits obtenus par de simples essais de culture; de telle sorte que les planteurs algériens ont dû envoyer à Liverpool des lots entiers de coton pour bien établir que désormais l'Algérie devait compter parmi les pays producteurs.

Actuellement donc, les cotons algériens sont définitivement cotés; il peut dès lors être établi, suivant les cours déterminés, des marchés à livrer directement aux filatures. Les cotons algériens dont les échantillons ont été soumis aux industriels de l'est français et de l'Alsace ont été appréciés; ces filatures ont demandé à traiter pour de grosses quantités avec les planteurs algériens. C'est donc là un débouché intéressant.

The Globe Suspender Co.

Manufacturiers de

Bretelles, Brassards, Jarretières, Nouveautés, etc.

Seuls agents pour

Les Faux-Cols et Manchettes Boniface en Caoutchouc et les Bretelles Gamble.

Vente en Gros d'Articles de Mercerie pour hommes.

Rock Island, P. Q.

Représentant à Montréal: J. ALPHONSE OUIMET, 366 rue St-Paul.

NOUS DESIRONS VOTRE ORDRE POUR LES LIGNES "EUREKA" POUR 1910.

Nos voyageurs sont en route pour offrir et vendre les lignes "Eureka" pour 1910.

Si vous avez tenu les lignes "Eureka" pendant la dernière saison, vous les tiendrez encore en 1910.

Si vous avez vu les lignes "Eureka" sans les acheter, la saison dernière parce que vous aviez tout ce qu'il vous fallait, vous les mettrez certaine, ment en stock en 1910.

UNSHRINKABLE Eureka NOVA SCOTIA WOOL

Les lignes "Eureka" pour 1910 sont plus complètes et meilleures que jamais. En plus des lignes ordinaires de forte pesanteur, à prix moyen, pour hommes, il y a les articles suivants :

Sous-Vêtements de pesanteur moyenne, irrétrécissables, pour hommes et femmes, pour l'automne et le printemps.
Une ligne de sous-vetements de forte pesanteur, pour garcons
Sweaters pour hommes, femmes, jeunes filles et garcons.
Couvertures, Fil et Stockinette.

NOVA SCOTIA KNITTING MILLS Limited. Eureka, N. E.

Les voyageurs de Nova Scotia Knitting Mills iront voir les commerçants dans toutes les parties du Canada. Si votre nom n'est pas sur notre liste, écrivez-nous un mot.

Essayez notre NOUVEAU

GANT sans COUTURE

POUR LA

PERFECTION

DANS

LE STYLE, L'AJUSTAGE
.... LA DURABILITE ....

Nous enverrons avec plaisir des Echantillons sur demande

PEWNY & CARRET, Gantiers Specialistes, GRENOBLE.

Greenshields Limited

Seuls Agents au Canada

MONTREAL

A. O. MORIN & CIE

Importateurs en Gros de Nouveautés : : :

8 RUE STE-HELENE - MONTREAL

Bas et Chaussettes Importés ainsi que de Notre Propre Fabrication. Spécialité de Broderies et Dentelles de toutes provenances.

Nous recevons constamment de nouveaux dessins et nous sommes, par conséquent, en mesure d'offrir les dernières créations.

VOYEZ LES ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

"NORTH STAR" "CRESCENT," "PEARL."

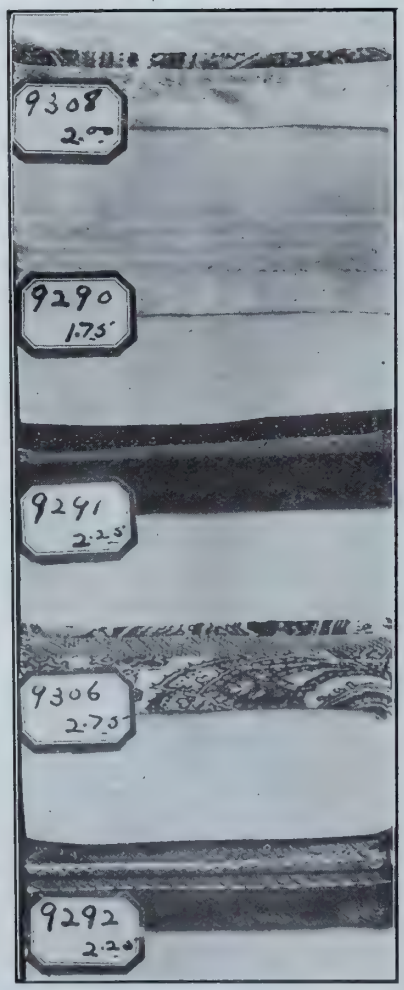
La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

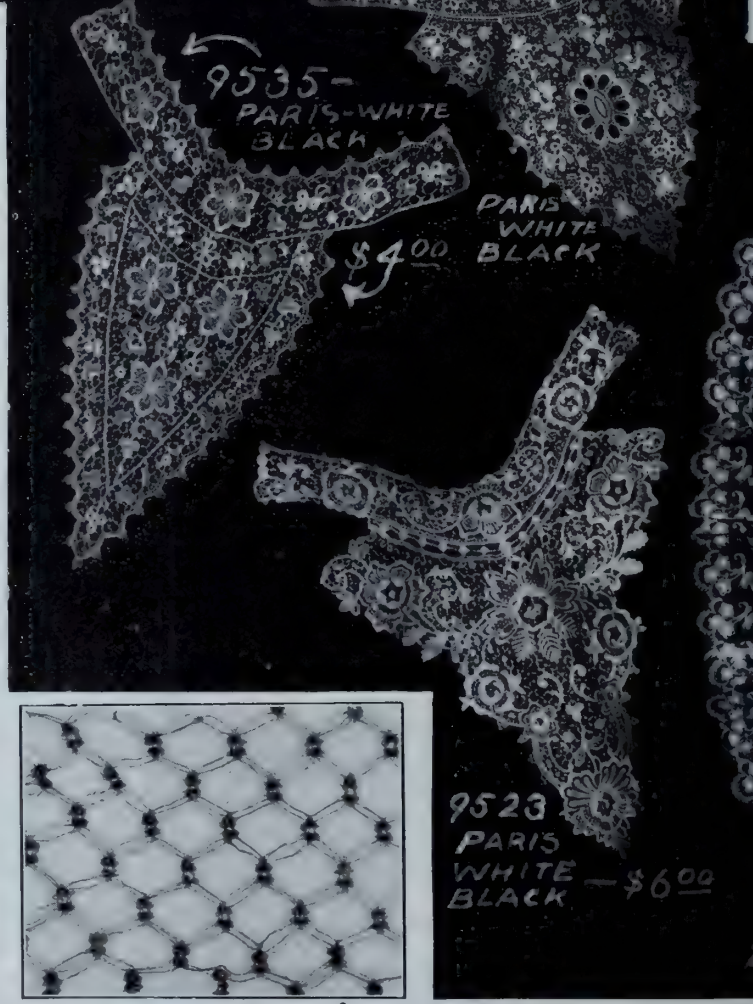
ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.

Sand

Quelques lignes spéciales pour un c





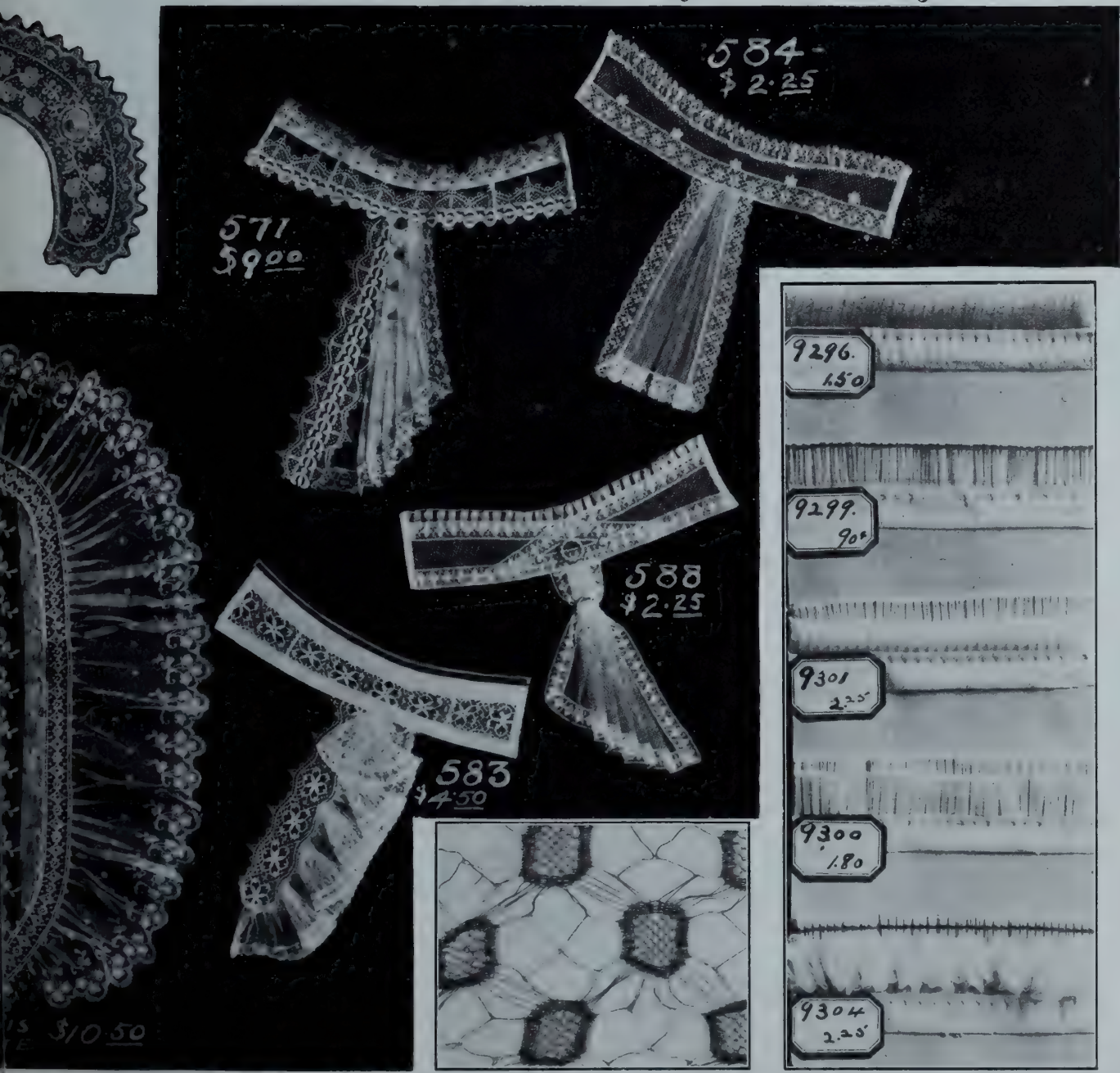
Chaque numéro de notre assortiment très varié pour l'Automne se fait remarquer da
Vaste assortiment de Dentelles, Guipures Suiss

SANDERSON'S Limited, 66-68 rue Wellington Ouest, Toronto, Ont

erson's

LIMITED

merce très profitable en Automne.



multitude des autres par le style, la nouveauté du dessin, la main d'oeuvre et le fini.
lauen. Nos voyageurs iront vous voir bientôt.

ANDERSON'S Limited, 66-68 rue Wellington Ouest, Toronto, Ont.

DES RELATIONS ENTRE MANUFACTURIERS, MARCHANDS DE GROS ET DETAILLANTS

Une lettre intéressante

Nous donnons ci-dessous la traduction d'une lettre que M. Hugh Blain, le nouveau président de la "Dominion Wholesale Grocers' Guild", a adressée à tous les membres de ladite Guilde.

Il est bon que les marchands de détail, à quelque branche du commerce ils appartiennent, en prennent connaissance.

En ces derniers temps il y a eu dans différentes provinces des conventions de commerçants en gros et de marchands détailleurs.

Nos lecteurs verront dans ce numéro que la note dominante dans une de ces réunions a été la proclamation de la nécessité d'une entente cordiale entre le commerce de gros et le commerce de détail.

On verra par la lettre ci-dessous, que le nouveau président de la "Dominion Wholesale Grocer's Guild" revient sur cette idée dont il se fait l'avocat.

Maintenant que l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada possède une charte fédérale qui lui permet d'étendre ses ramifications dans tout le Canada, il lui est facile de former des comités comme l'indique M. Hugh Blain, des comités provinciaux aussi bien qu'un Comité fédéral, qui faciliteraient les relations entre marchands de gros et marchands de détail et leur permettraient de travailler à l'unisson dans l'intérêt du commerce entier.

Bientôt tous les Epiciers de Gros feront partie de la Dominion Guild. Ils savent mantenant pouvoir légalement s'entendre avec leurs collègues sans s'exposer à des poursuites futiles et coûteuses. Leur intérêt leur commande de s'unir et ils le comprennent trop pour ne pas s'organiser fortement.

Les marchands-détailleurs n'ont pas un intérêt moindre à s'organiser et à faire de leur Association une puissante fraternité commerciale qui les englobe tous pour le bien de tous en général et de chacun en particulier.

Qu'ils lisent donc la lettre ci-dessous et comprennent les avantages qui découlent de l'Association et de la bonne entente entre commerçants:

Toronto, 30 Juin 1910.

Cher Monsieur,

Je prends la liberté de remercier les membres présents à l'Assemblée Annuelle des Epiciers de Gros, à Montréal, de l'honneur qu'ils m'ont fait en m'élisant Président de la "Dominion Wholesale Grocers' Guild", honneur que j'apprécie hautement, d'autant plus qu'il m'a été conféré alors que j'étais absent et sans que je m'y attende ou que je l'aie aucunement sollicité.

Dans ces circonstances, je sens qu'il est de mon devoir d'accepter et de remercier cordialement les membres de la Guilde de cette marque de confiance.

En prenant possession de ma charge, je me plais à reconnaître que jamais dans notre histoire commerciale les conditions n'ont été aussi favorables pour placer le commerce d'Epicerie sur une base honnête et satisfaisante. Le public en général reconnaît plus qu'il ne l'a fait jusqu'ici, l'importance du commerce d'Epicerie comme facteur vital relativement à la santé publique; et, avec la législation que veut établir le Gouvernement du Dominion, le commerce sera en mesure de mieux garantir au public la pureté des articles alimentaires. Une loi récente rendant criminels les rabais secrets, a de même qu'une décision des tribunaux, donné plus de force au commerce et l'a mis en mesure d'exiger une adhérence rigide aux principes les plus élevés de la morale en affaires.

Le "Contrat de Vente des Manufacturiers", accompagné de la déclaration volontaire qui en assure l'exécution, a été approuvé et adopté par la Guilde des Epiciers de Gros du Dominion comme une suprême délivrance pour tout le commerce du Canada. Le deoir de ses officiers et de ses membres est de veiller désormais à ce que chaque partie de la machine que nous possédons soit constamment en mouvement afin d'obtenir toute la mesure des bienfaits qui doivent résulter de ce plan unique de protection. L'honnête homme verra avec satisfaction qu'on y tienne la main d'une façon rigide, tandis que l'individu malhonnête devra tôt ou tard sentir ses justes coups. Je sollicite vivement l'active coopération de chacun des membres de la Guilde pour qu'il s'efforce sincèrement de placer le commerce d'Epicerie sur des bases satisfaisantes et honnêtes.

Je désirerais faire ressortir la dépense énorme de temps et d'argent qu'il en a coûté aux membres de la Guilde pour mettre le commerce d'Epicerie sur le pied qu'il occupe aujourd'hui, et avancer cette prétention que seuls, les membres de la Guilde devraient profiter des avantages spéciaux qui en découlent.

En plus de la préparation et de la révision deux fois l'an des livres de tarifs égalisés sur le sucre, pendant les douze dernières années, qui ont coûté des milliers de dollars (ainsi que de toutes les autres dépenses incidentes, nécessaires à une bonne organisation), le procès récent contre la Guilde a coûté à la Guilde plus de $12,000 et, tout cela pour prouver au public que nos méthodes sont justes, honorables et nécessaires aux intérêts du commerce. D'après une telle expérience, alors que je serais heureux de servir et avec le même plaisir et de la même manière tous ceux qui sont dans les affaires, je ne puis comprendre ni admettre que je devrais travailler pour ceux qui n'ont pas contribué d'un sou à ces dépenses et paraissent si indifférents à nos intérêts en tant que membres de la communauté commerciale.

Comme distributeurs des produits des manufacturiers, il convient que nous justifiions de la raison de notre existence. Nous entendons souvent des ignorants dire: "Finissons-en avec les intermédiaires et épargnons les profits qu'ils font". Cela sonne bien pour un esprit superficiel." S'il en juge d'après un cas isolé, il en conclut que la question entière est résolue d'accord avec sa propre opinion. Quelque manufacturier a vendu une forte quantité de ses produits à prix réduits à un détailleur particulier. Ce détailleur a probablement aussi coupé le prix au consommateur qui obtient ainsi les marchandises à un prix moindre que le prix régulier. Notre individu aux idées socialistes, ennemi de l'intermédiaire saute sur cette conclusion que le consommateur achète meilleur marché, parce que le manufacturier vend directement au détailleur.

Mettons le télescope de l'expérience devant les yeux de cet individu à l'esprit étroit et à la courte vue, demandons lui de regarder au-delà du petit cercle de sa propre vision étroite et d'envisager la situation d'une manière plus large et plus éclairée. Il verra le représentant de ce même manufacturier (dépensant chaque jour en frais de voyage trois, quatre ou cinq dollars et ayant encore un salaire plus élevé) vendre ces mêmes marchandises aux détailleurs de tout le pays à des prix réguliers. Supposons cent voyageurs vendant chacun leur propre ligne de marchandises et vous verrez vite l'énorme dépense qui en résulte; et, (comme la loi de la moyenne doit s'appliquer aux prix du manufacturier, s'il veut réussir, aussi bien qu'aux autres choses) alors que l'acheteur spécial et son client obtiennent les marchandises au-dessous de la moyenne, ou prix raisonnable, le commerce de détail en général et le consommateur en général sont obligés de payer plus que le prix moyen. C'est ainsi que vont invariablement les choses quand on élimine le prétendu Intermédiaire.

Voyez maintenant ce qui se passe avec les mêmes marchandises distribuées par le canal régulier. Les marchandises sont réunis en larges quantités dans les entrepôts du commerce de gros, avec le moins de dépenses possibles pour le manufacturier et souvent au taux de frêt par char. Elles son alors vendues par un seul voyageur du commerce de gros au lieu de l'être par les voyageurs des Cent manufacturiers et pratiquement avec la même dépense qu'exigerait un seul d'entre eux. Il y a naturellement plus d'un voyageur des marchands de gros qui vendent ces cent lignes différentes mais, en règle générale, il faut beaucoup plus d'un voyageur pour distribuer la production d'une

M. W. U. BOIVIN,
Président Provincial,
MONTREAL.

M. P. J. COTÉ,
1er Vice-Président Provincial,
QUEBEC.

M. A. LANIEL,
2ème Vice-Président Provincial,
MONTREAL.

M. P. E. BEAUDOIN,
Trésorier Provincial,
THETFORD MINES.

L'UNION FAIT LA FORCE.

TOUS LES MARCHANDS DÉTAILLEURS SOUS UNE MÊME BANNIÈRE.

Les Marchands Détailleurs peuvent, s'ils le veulent, former l'Association la plus puissante de la Province. Ils pourront alors remédier à tous les griefs dont ils ont à se plaindre.

De tous ceux qui travaillent, ce sont les Marchands Détailleurs qui travaillent le plus assidûment et le plus longtemps chaque jour de l'année, pour la moindre rénumération.

Il n'en serait pas ainsi s'ils étaient organisés. Que tous se rangent donc sous la bannière de leur Association: l'Association des Marchands Détailleurs du Canada.

Nous recommandons aux Marchands Détailleurs des villes et villages de la Province de former sans délai une succursale de cette Association. Il ne leur en coûtera rien pour les frais d'incorporation.

Pour toutes informations relatives à l'organisation d'une Succursale, bénéfices à en retirer et autres renseignements, s'adresser à

L'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée.

J. A. BEAUDRY, Secrétaire Provincial.
No. 80, rue Saint-Denis,
MONTREAL.

manufacture, si elle est vendue directement au commerce de détail. En fait, il faut moins de voyageurs pour distribuer des marchandises au commerce de détail par les maisons de gros qu'il n'en faut quand le manufacturier vend directement au détail. Je crois être dans le vrai quand j'exprime la croyance que les marchandises peuvent être distribuées aux marchands de détail par le "jobber" à un prix d'un tiers ou de moitié moindre que ne le pourrait faire le manufacturier et avec plus de satisfaction pour le détailleur. Ce genre de vente à prix plus bas pour les détailleurs qui vendent beaucoup c'est-à-dire à un prix moindre que ne paient généralement les commerçants de détail, a toujours lieu quand le manufacturier vend directement au commerce de détail et il constitue une injustice envers la grande majorité des détailleurs. Agir ainsi est toujours une erreur de la part du manufacturier. C'est une pratique qui abaisse la situation commerciale du détailleur moyen et lui enlève son intérêt et son appui loyal dans la vente des marchandises.

Le détailleur, si grand soit-il au point de vue des affaires, n'est simplement qu'un incident des conditions du commerce et, s'il était rayé de l'existence, le commerce du pays marcherait comme d'habitude ; mais si le commerce de détail en général était balayé, il en résulterait une espèce de chaos commercia. L'existence humaine deviendrait intolérable jusqu'à ce que les affaires reprennent de nouveau des voies précises et ces voies seraient, j'en ai la conviction, exactement ce qu'elles sont aujourd'hui. Le manufacturier, le marchand de gros et le détailleur sont les rameaux naturels du commerce. Il est aussi naturel pour le marchand de gros d'assembler les marchandises du manufacturier de manière à ce que le détailleur puisse, avec facilité, obtenir son assortiment, qu'il l'est pour le marchand de détail de réunir ses marchandises de façon que le consommateur puisse obtenir ce qu'il veut à une place appropriée sans être obligé de faire des centaines de milles peut-être pour se procurer ce dont il a besoin. Songez un instant et demandez-vous comment un détailleur pourrait jamais débuter dans les affaires, s'il n'avait à sa portée la maison de gros où sont assemblées toutes les marchandises qu'il lui faut et parmi lesquelles il peut choisir son stock. J'ai essayé de montrer clairement que notre existence est justifiée, en ce sens qu'elle est une division nécessaire du commerce. Si, cependant, il faut d'autres preuves, nous avons le témoignage surabondant et du manufacturier et du détailleur.

Après avoir acquis l'assurance que le commerce de gros est nécessaire, comme l'est le commerce de détail aussi, il est important que nous travaillions en harmonie avec les autres branches du commerce. On a beaucoup fait dans ce sens pendant l'année dernière. Les conditions existant entre le manufacturier et le commerce de gros se sont bien améliorées. Des douzaines de contrats sur le plan de protection ont été faits avec les manufacturiers, avec le droit de réclamer une déclaration en cas de soupçon de violation de contrat, et on a remarqué que ce système fonctionnait bien. Il en est résulté une communauté d'intérêts beaucoup plus resserrée entre ces deux divisions du commerce. Le manufacturier comprend et admet l'avantage de distribuer ses produits par l'intermédiaire du gros, parce que c'est la méthode de distribution la moins coûteuse et la meilleure et je crois que de nombreux manufacturiers saisissent maintenant la nécessité d'une compensation plus libérale pour les services du marchand de gros, en sa qualité de distributeur.

Des progrès également satisfaisants ont été faits avec le commerce de détail et c'est avec un plaisir et une satisfaction sans mélange que je constate la cordialité chaque jour plus grande des relations entre eux et tous. Il n'y a pas un détailleur sur cent qui veuille un rabais secret sur le prix des marchandises s'il est certain que son concurrent n'en a pas. Il veut, cependant, un champ ouvert, sans faveurs. Il veut savoir si son voisin n'obtient pas dans ses achats des avantages qui permettront à ce voisin de vendre à prix plus bas que lui. Il veut pouvoir dire à ses clients: "Je sais que j'achète bien mes marchandises, et que je puis, en conséquence, vous vendre aussi bon marché que qui que ce soit dans le commerce." C'est le devoir impérieux du marchand de gros, devoir qui lui procurera en même temps le plus grand plaisir, de veiller constamment aux intérêts de ses clients du détail. Quand un manufacturier lance un article sur le marché, le marchand de gros devrait s'allier au détailleur et insister pour que le détailleur ait une marge convenable de profit. Il devrait également exiger que les marchandises de marque (proprietary) soient vendues à tous les détailleurs aux mêmes prix et aux mêmes conditions. Dans Ontario la Guilde des Epiciers de gros a nommé un comité et l'Association du Détail a également nommé un comité et ces deux comités n'en formeront qu'un. J'ai l'espoir que le commerce, aussi bien celui du gros que celui du détail, donnera un tel appui, une telle approbation et un tel encouragement à ce comité que, si un manufacturier se refuse à laisser au commerce un profit raisonnable, les commerçants de gros et de détail refuseront absolument de tenir ses marchandises.

On ne peut pas penser qun'un homme, parce qu'il est dans le commerce d'épicerie, pourrait être forcé de vendre ses services aux manufacturiers pour moins qu'il ne lui en coûte. C'est cette vente de services au-dessous du prix de coût qui est la cause de quatre-vingt-dix pour cent de tous les actes de malhonnêteté dans le monde, aujourd'hui. Au point de vue de la morale, c'est une chose pire que l'esclavage, parce qu'elle vous force non seulement à travailler pour autrui, mais encore à le faire pour moins qu'il ne faut pour vivre. Elle pousse l'homme d'une extrémité à l'autre, jusqu'à ce qu'elle enlève de sa conscience toute fibre morale. Je me réjouis de savoir qu'il y aura entre le commerce de gros et le commerce de détail une coopération telle qu'en temps voulu, elle fera disparaître cette disgrâce de nos annales commerciales. Si quelqu'un doute de l'avènement de cette cordialité et de cette coopération entre ces deux branches du commerce, qu'il étudie le discours de M. E. M. Trowern, Secrétaire de l'Association des Marchands-Détailleurs, discours prononcé à Toronto à la Convention Annuelle de la Guilde des Epiciers de Gros d'Ontario.

Laissez-moi répéter que je suis déterminé à travailler exclusivement au bénéfice de la Guilde. Toute Association travaille et devrait travailler pour le bénéfice de ceux qui sont associés ensemble. La Société Légale pour l'Homme de Loi, le Conseil Médical pour le Docteur, et ainsi de suite pour chaque profession. Pourquoi alors la Guilde ne travaillerait-elle pas pour ses propres membres? Si quelque membre a une idée ou un plan en vue qui, dans sa pensée, serait avantageux à nos membres, je le prierais de m'écrire et je veillerais à ce que la chose soit prise en considération. Souvenons-nous que pour arriver à des résultats satisfaisants, il faut que l'action individuelle se combine avec l'effort de tous.

En remerciant de nouveau les membres qui m'ont porté à la Présidence de la Guilde du Dominion, je demeure,

Votre tout dévoué,

Hugh Blain.

DE LA MANIERE D'ACCUEILLIR UN VENDEUR

Le vendeur attend au dehors. Il peut être incommode de le recevoir à cette heure, mais pourquoi ne pas prendre un moment pour le lui lire, et cela d'une manière agréable. Il en coûte si peu, et cette manière d'agir a souvent beaucoup d'importance pour le commis-voyageur. Vous pouvez n'avoir pas besoin de ses marchandises, mais il y a toujours des moyens de le lui dire qui ne le blessent pas. Le commis-voyageur joue son rôle dans le jeu implacable des affaires. Accueillez-le avec un sourire plutôt que par une rebuffade. Au loin, il y a une femme et des enfants dont l'avenir dépend de son succès. Faites quelque chose pour adoucir son exil de son intérieur. Vous vous en trouverez bien.

Stock le plus considérable et le plus complet de Tapis et d'Articles de Maison dans le pays.

NOTRE STOCK D'AUTOMNE COMPREND DES STYLES ET QUALITÉS DÉSIRABLES DANS TOUTES LES LIGNES SUIVANTES :

TAPIS
Toutes les sortes et qualités.
Les dernières colorations.

CARPETTES
Toutes les grandeurs.

PRÉLARTS
Toutes qualités et toutes largeurs.

LINOLÉUMS
Toutes qualités et toutes largeurs.

CONFORTABLES
En laine et édredon.
Tous les prix.

COUVERTURES
Couvertures blanches et grises.
Couvertures en laine de couleur.

OREILLERS
Coutils de toutes qualités.

MATTINGS CHINOIS ET JAPONAIS.
PAILLASSONS (grand assortiment).
RIDEAUX EN DENTELLE.
NETS ET MOUSSELINE A RIDEAUX.
DESSUS DE TABLE.
BALAYEUSES DE TAPIS.
COUSSINS D'ESCALIER.
RIDEAUX TAPESTRY.
MOUSSELINES D'ART ET CRETONNES.
COUVRE-PIEDS BLANCS ET DE COULEUR.

Les derniers dessins dans les lignes ci-dessus sont mis en stock maintenant pour livraison en automne.

GREENSHIELDS Limited MONTREAL

TOILES

Nous avons un assortiment splendide des dessins les plus nouveaux en

TOILES DAMASSEES POUR LA TABLE, NAPPES, AVEC SERVIETTES ASSORTIES.

POUR L'AUTOMNE, nous avons un très grand assortiment de NOUVEAUTÉS, telles que "Doylies" en Cluny et Dentelle Guipure, Pièces de Milieu, Dessus de Plateaux, Dessus de Commodes et d'Oreillers, convenant également au commerce de Noël, ainsi que Toiles Brodées de Fantaisie dans les grandeurs 18 x 27, 18 x 36, 18 x 45, 18 x 54 et 32 x 32.

ESSUIE-MAINS ET TOILES A ESSUIE-MAINS Quelques valeurs de premier ordre à détailler à des prix populaires.

NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS DE
JAS. & THOS. ALEXANDER, Dunfermline, Ecosse.

MOUCHOIRS—Stock Considérable de toutes les Lignes Désirables.

Très joli assortiment de Mouchoirs Brodés et bordés de Dentelle, pour Dames.

Greenshields Limited, - Montréal.

CHEVIOTTE ROSALINE
de PRIESTLEY
POUR COSTUMES.

Le meilleur
Tissu
Pour
Un
Costume
Avantageux.

Pesanteur
Correcte.

Nuances
A la Mode.

Enroulé sur la planchette vernie.

ÉTOFFES À ROBES de *Priestley*

POUR L'AUTOMNE 1910

Mettez au premier rang les Tissus de PRIESTLEY dans votre département des Etoffes à Robes, cet automne. C'est un moyen sûr d'augmenter vos affaires.

Voiles
Serges
Vénitiens
Toledos
Royals
Tussah

Crepe Chaine de Soie
Taffetas
Diagonales
Draps Satin
Croisés Alva
Broché Tussah

Panamas
Broadcloths
Drap Melona
Plissé Tussah
Plissé Rosetta.

Costumes Rosaline
Maftings en Laine
Tissus Brandon pour Costumes
Tissus Lowthian pour Costumes
Croisés Alva

Cheviofte Aisdale
Boucle Osmond
Tissus Wellesley pour Costumes
Drap Kingsley
Worsted Chantecler pour Costumes

Cravenettes Noires et Bleu Marine, et assortiment complet de couleurs.

SEULS AGENTS POUR LES ÉTOFFES À ROBES DE PRIESTLEY.

GREENSHIELDS LIMITED,

MONTREAL.

"Tissus et Nouveautés"

(TISSUES & DRYGOODS)

AOUT 1910

CHEVIOTTE ROSALINE
de PRIESTLEY
POUR COSTUMES.

Le meilleur
Tissu
Pour
Un
Costume
Avantageux.
Pesanteur
Correcte.
Nuances
A la Mode.

Enroulé sur la planchette vernie.

ETOFFES A ROBES DE *Priestley*

Pour l'Automne 1910

Mettez au premier rang les Tissus de PRIESTLEY dans votre département d'Etoffes à Robes, cet automne. C'est un moyen sûr d'augmenter vos affaires.

Voiles	Crepe de Chine de Soie	Panamas
Serges	Taffetas	Broadcloths
Vénitiens	Diagonales	Drap Melona
Toledos	Draps Satin	Plissé Tussah
Royals Tussah	Croisés Alva	Plissé Rosetta.
	Broché Tussah	

Costumes Rosaline
Mattings en Laine
Tissus Brandon pour Costumes
Tissus Lowthian pour Costumes
Croisés Alva
Cheviotte Airedale
Boucle Osmond
Tissus Wellesley pour Costumes
Drap Kingsley
Worsted Chantecler pour Costumes

Cravenettes Noires et Bleu Marine, et assortiment complet de couleurs.

SEULS AGENTS POUR LES ÉTOFFES À ROBES DE PRIESTLEY.

GREENSHIELDS LIMITED,

MONTREAL.

Adressez toutes communications se rapportant à cette publication à: "TISSUS & NOUVEAUTES", B. de P. 917, Montréal,. Qué.

Les meilleurs articles seuls portent cette étiquette.

Nous venons de recevoir les nouveaux échantillons de tapis pour le Printemps, et tous ceux qui les ont vus s'accordent à dire avec nous que les valeurs et modèles de la "Marque du Lion" sont parmi les meilleurs qui existent au Canada. Dites-nous quand vous désirerez les voir.

The W. R. BROCK COMPANY, (LIMITED)
MONTREAL.

Established 1890

Our Trade Mark

FORWARD

Guarantees Quality

Cette marque de commerce est la clef du succès d'un commerce de merceries pour hommes. Réfléchissez un instant. Vous est-il profitable d'acheter quelques marchandises de côté et d'autre? Non, le moyen le plus sûr consiste à faire vos achats dans une maison de confiance, bien établie, employant toute ses énergies à vous fournir des Articles de Qualité. Faites un achat une fois, et nous n'aurons pas à vous demander d'examiner de nouveau nos échantillons. Vous le ferez de vous-même—et vous aurez une année plus importante que jamais.

MAISON FONDEE DEPUIS VINGT ANS.

Matthews, Towers & Company

MONTREAL, CANADA.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547. Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. XI — MONTREAL, AOUT — No 8

A TRAVERS LES NOUVEAUTES

Ce qui s'est porté. — Ce qui se porte —Ce qui se portera

(Reproduit de "La Confection Française" de Paris).

La toilette féminine

C'est en ce moment le règne de la robe lavable en indienne, en coton imprimé et à petits dessins classiques: étoiles, pastilles, etc. Elle est généralement très simple, de même d'ailleurs que la robe d'étoffe luxueuse. La petite robe lavable est à volants plissés, avec empiècements.

On fait des doubles jupes avec les toiles et les cretonnes et beaucoup sont ornées d'une bordure assortie ou d'une bordure orientale; le col et les manchettes sont en dentelle.

Le trotteur en soie pour l'après-midi se fait à jupe plissée assez courte, coupée de panneaux plats; la couleur beige est celle qu'on voit le plus pour ce costume léger, coquet et sans prétention. On porte la ceinture avec la jaquette, ainsi que le col plat en batiste, soie colorée ou broderie.

Les manteaux droits sont longs, en tulle ou en dentelle rehaussé de bandes de soie et de passementerie.

La dernière nouveauté pour les robes de lingerie blanche consistait à les orner dans le bas et aux manches d'une bande de fourrure à long poil blanc et noir.

On garnit les jupons de soie de dessins brodés et de longues franges en lacet de soie similisée. Quand le jupon est de deux teintes, les franges doivent se rapporter à elles le mieux possible. On fait aussi des volants de jupons de soie, en tulle gros vert, vieil or, rouge brique à maille excessivement large et rehaussé de broderies légères.

La mode sourit en ce moment aux fantaisies japonaises: les corsages kimono et les jupes coupées à pans nous annoncent l'avènemeent d'une nouvelle mode exotique.

Il est question de lancer le carreau comme dessin pour l'hiver. Une chose certaine, en tout cas, c'est que les costumes et les manteaux de velours noir se prodigueront dès l'automne. Ne nous en plaignons pas; la mode du velours est une des plus élégantes.

Costumes de bains de mer

Parmi les costumes de bain de cette année, nous relevons deux modèles intéressants: la forme princesse et la forme russe. La forme princesse est composée d'une longue jaquette et d'une espèce de jupe écossaise plissée, avec, pour les dessous, un vêtement rappelant assez la combinaison. Quant à la forme russe, on l'a porte assez jusqu'à présent pour que nos aimables lectrices s'imaginent sans peine le parti qu'on en peut tirer pour une tenue de bain. On emploie des couleurs très franches, des bleus vifs et des rouges éclatants opposés aux garnitures noires en taffetas, alpaca, etc.

On porte encore les bas noirs, mais avec de coquettes sandales maintenant le pied à l'aide de deux jolies lanières croisées. Quant à la coiffure, elle devient plus gracieuse, grâce à la mode orientale qui nous apporte des bonnets genre turban ou permet à nos élégantes de se parer la tête d'écharpes de couleur artistement roulées et chiffonnées.

Fourrures

On portera les manteaux très longs, avec une bordure de 25 à 35 centimètres de fourrure à long poil autour du bas. La taille ne sera pas marquée. On verra probablement des manteaux de fourrures qui se tireront des épaules par le côté. Comme cols, de grands châles ou le col pierrot, ce dernier convenant surtout aux jaquettes courtes très fermées. On nous dit cependant qu'on verra aussi de ces jaquettes courtes avec col très large descendant bas.

L'opossum bleu aura les préférences du monde chic. ce sera la fourrure à la mode, s'il faut en croire les gens bien informés; mais on verra néanmoins beaucoup d'hermine, de skunk, de chinchilla.

Les manches se porteront extraordinairement larges.

Broderie

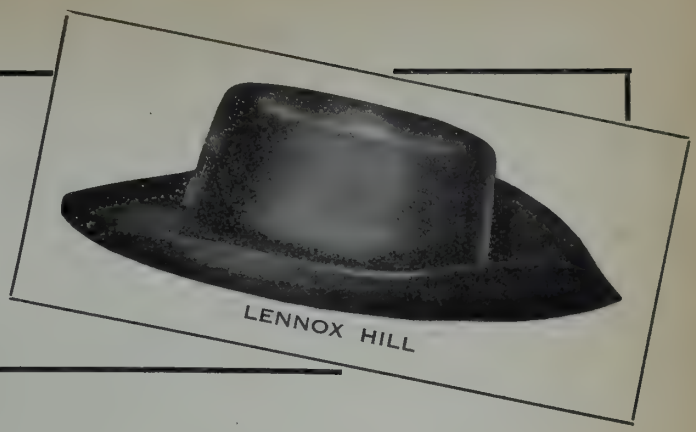
Relevons parmi les nouveautés la broderie sur lin, légère, délicate, à motifs ajourés en effets de dentelle et travaillée dans des teintes recherchées, calmes et aristocratiques.

On nous promet aussi pour l'automne des broderies sur fond or de grappes de raisin en soie satinée gris rosé, à grains bourrés presque aussi gros que nature, au feuillage de diverses teintes et à tiges argentées, le tout recouvert d'un vaporeux tulle métallique. Nous entendons bien que ce sera extrêmement luxueux et cossu, mais nous doutons beaucoup que ce soit gracieux et de bon goût; cette ornementation bigarrée, clinquante, nous paraît en tout cas bien lourde. Combien ravissante de simplicité et de délicatesse était, par contre, cette blouse brodée sur laquelle une experte brodeuse avait reproduit le même motif de la grappe de raisin bleu foncé sur fond de soie bleu moyen.

Dentelles.

Les blouses de dentelle blanche subissent quelques légères modifications, les mêmes en somme que celles apportées récemment aux simples blouses blanches ; on les anime de garnitures de soie ou mieux encore de garnitures de velours rose, rubis, bleu nattier, etc., dont l'effet est des plus agréables.

On fait en dentelle d'Irlande, comme toilette d'intérieur, des jaquettes Louis XV arrondies avec basque allant en se rétrécissant jusqu'assez bas. On se sert maintenant aussi de la dentelle en laize



Une Occasion

sera offerte à toutes les Modistes progressives,

le 29 Août 1910

et les jours suivants,

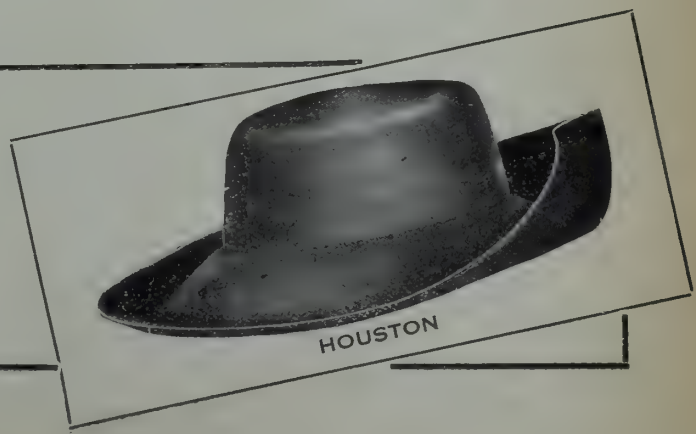
d'étudier les dernières innovations faites dans les Modes, telles que produites par les Oracles de la Mode à New-York et à Paris.

¶ Nous avons confiance que chaque Modiste considèrera cela comme une invitation personnelle à examiner notre stock d'Importations d'Automne choisi avec soin, et nous sommes sûrs qu'il en résultera de nombreuses idées, grâce auxquelles les Modistes se feront de la clientèle.

The D. McCall Co., Limited

232, rue McGill, Montreal

TORONTO, WINNIPEG, OTTAWA, QUEBEC.



pour faire des tuniques d'intérieur décidément originales par les fantaisies du tissu et de la coupe.

Les mélanges de dentelles sont très appréciés en ce moment; c'est ainsi qu'on allie volontiers les carrés de Venise ou la Cluny au filet brodé de Chine, l'Irlande ou la dentelle bretonne à la Valenciennes, etc. On garnit les robes de velours et les cachemires de soie de dentelles lourdes, le tussor, d'Irlande, de linon brodé, de Valencienne, de batiste unie, de Malines, etc.

Soieries américaines.

On emploiera encore beaucoup le foulard pour robes, avec applications de dentelles lourdes. Le foulard de satin uni semble avoir le plus de succès quand il s'agit de ces robes drapées exigeant des tissus très souples donnant aisément des effets de draperie. Le pongée rehaussé de petits dessins faits à la main est très demandé pour les robes de sortie et ces jolies toilettes d'une seule pièce dont Paris et Vienne avaient prédit la vogue.

Passementerie américaine

En Amérique, le ton est au clinquant, aux effets tapageurs, aux perles de Venise, aux faux bijoux. La tresse, quoique n'étant pas une garniture d'été, se montre sous l'aspect de soutache, en dessins de fantaisie ou sur filet. L'or, l'argent et l'aluminium entrent cette année énormément dans la toilette féminine. La raison en serait, d'après un confrère américain, que les reflets de l'or, notamment, donnent à la figure une vivacité et un éclat tout particuliers.

Les rubans de gaze métallique se sont beaucoup vendus, surtout dans la couleur vert pomme, et avec bordure d'argent. On en voit en soie rose alternant avec de la gaze dorée et d'autres montrant de petites pastilles de couleur sur tissus d'or et d'argent. Ces rubans s'emploient pour les modes.

Soieries suisses.

On demande surtout les étoffes excessivement souples. Les crêpes de Chine, voiles, linons, cachemires, tussors à armures, satins de Chine, Duchesse, etc., sont représentés dans des assortiments extrêmement riches et déjà très demandés. Les louisines, qu'on avait abandonnées pour l'été, figurent dans les collections suisses où règne du reste la plus grande variété.

La couleur dominante dans chaque article est le rouge, depuis le rouge cardinal clair jusqu'au rouge bordeaux; on voit surtout les teintes cerise et corail.

Les couleurs lancées pour l'automne seraient un gris mode réséda et un beige verdâtre.

Fleurs. Plumes. Ailes.

Beaucoup d'ordres ont été remis en plumes pointues; on en verra beaucoup en tons brûlés et mouchetés, avec la monture en gerbe retombante. Les ailes auront toujours la vogue, bien que les acheteurs se montrent assez réservés dans cet article. Quant aux fleurs, il semble bien jusqu'à présent qu'on n'en doive pas faire une consommation excessive pour l'hiver; il est vrai que les caprices de la mode peuvent amener un changement au cours de la saison.

En Allemagne, on commande beaucoup de plumes et d'ailes en tons tigrés et ombrés.

Voilettes

Deux nouveautés: la voilette "Chantecler" (assez ! assez !) sur laquelle se prélassent de vaniteux petits coqs et la voilette "La Comète" dont le dessin représente des astres chevelus empêtrés dans les mailles d'un tulle de soie.

Echarpes

La dernière nouveauté: l'écharpe de gaze d'or brochée, voilée d'une mousseline noire transparente qui amortit l'éclat trop vif de l'or.

Ceintures

Nouveauté: col droit en piqué, fermé sur le côté par trois gallons horizontaux ayant un bouton à chaque extrémité.

Vendez les Bas avec la Garantie de

2 Paires Gratuites

Et Augmentez Vos Ventes
DE 50 POUR CENT

Si vous n'êtes pas satisfait de vos ventes de bas, changez vos méthodes de ventes. Procurez-vous les

Bas Pen-Angle

avec la Garantie de Deux Paires Gratuites, et adoptez la méthode de vente Pen-Angle. Elle a très bien réussi chaque fois qu'on en a fait l'essai. Comme résultat, beaucoup de marchands ont doublé leurs ventes de bas; vous devez donc vous attendre à augmenter les vôtres d'au moins 50 pour cent. Ecrivez-nous immédiatement pour renseignements complets. Dans quelques semaines, vous serez heureux de l'avoir fait.

PENMANS, LIMITED, - PARIS, CANADA.

Nous avons l'honneur d'annoncer que notre

Ouverture des Modes d'Automne

aura lieu

Lundi, 29 Août

et les jours suivants.

Remarque.—Nous exhiberons un grand nombre de Modèles Parisiens les plus Nouveaux (strictement importés), ainsi que des Nouveautés en Articles de Modes.

Notre exhibition sera prête le 15 Août pour les acheteurs de la première heure.

DEBENHAMS (CANADA) LIMITED

MONTREAL

OTTAWA **18 et 20 rue Ste-Hélène** **QUEBEC**

DEBENHAM & CO.

LONDRES, - - - Angleterre.

Les ceintures vernies en teintes rouges et vertes se portent avec le costume simple; on a soin seulement de faire entrer des plaques de velours ou des pièces de galon brodé dans le corps des ceintures pour leur donner un peu plus de fantaisie. Les ceintures se ferment par un gros bouton décoratif et montrent à la place de la boucle, soit une belle fleur artificielle, soit un motif à effet.

Une récente nouveauté: la ceinture de velours noir partant dune boucle décorative placée dans le dos et se croisant sur le devant, les extrémités, munies de longues franges, tombant assez bas.

Du ruban simplement enroulé autour de la taille et fermé par devant sous un gros noeud au centre duquel se place un bijou de jais ou de strass ou une boucle style ancien, constitue en ce moment la nouveauté anglaise en ceintures.

L'Amérique vend d'extraordinaire façon les ceintures élastiques, de soie et de cuir. Ces dernières, comme chez nous, ont le plus de succès. Le cuir en est d'une souplesse merveilleuse, afin que la taille de la robe russe soit bien montée. On fait, pour aller avec la tunique russe, de petites ceintures de cuir noir, avec boucle recouverte de chevreau et deux boutons; beaucoup de ces boucles carrées et en or, contiennent un monogramme. Les ceintures en Suède sont aussi en faveur.

La nouveauté du mois dernier consistait en une ceinture formée de trois bandes de chevreau blanc lacées à la suite les unes des autres avec du ruban de satin noir traversant de larges oeillets. On réalise la même idée avec du Suède de couleur naturelle, combiné avec des rubans verts et bleus foncés.

Autres nouveautés: la large ceinture de velours noir, avec boucle recouverte du même velours; la ceinture orientale, en tissu cachemire très apprêté, combiné avec du cuir noir; enfin, la plus récente: la ceinture en paille Panama doublée de chevreau de nuance tranchante. On retourne la doublure sur le devant pour faire à la paille une jolie bordure. Boucles carrées ou oblongues, très simples.

Ombrelles

La mode actuelle, si capricieuse, mais aussi combien tolérante, nous a rarement offert une si grande variété d'ombrelles; chaque semaine nous apporte quelque modèle nouveau.

Nous avons vu successivement l'ombrelle formée de deux carrés de foulard ou de soie bordée de dessins orientaux posés l'un en travers de l'autre pour former un losange à huit pointes; le même modèle en nansouk brodé recouvert de Valenciennes; l'ombrelle de taffetas rosé fané, type classique, avec une bande de moire de même nuance et le manche Louis XV; l'ombrelle toute verte; et enfin l'ombrelle blanche et noire, avec bordure orientale, la poignée représentant des têtes de bêtes chères à Rostand, un gros noeud bouffant et l'anse de cordonnet ou de ruban qui permet de la porter suspendue au bras.

Vienne a eu aussi, paraît-il, une remarquable saison d'ombrelles, manifestant ses préférences pour le type dit "Frou-Frou" et pour la nuance bleu pastel. Les grands magasins lancent en ce moment l'ombrelle de paille fine imprimée en diverses couleurs et ornée d'une frange de paille nouée.

Boutons

La nouveaut française en boutons: les boutons de métal à estampes. Celles-ci sont arrangées de façon à former une étoile, dont les vides sont remplis par un émail de couleur ajoutant encore à l'effet décoratif des estampes, dans la composition desquelles entrent différents métaux. Les doubles boutons de métal dont les dames se servent comme garniture de chapeaux, seront décorés de la même manière.

Les fabricants autrichiens continuent les modèles parus dernièrement, à savoir les boutons de métal et de bois de cerf ornés d'emblèmes de chasse.

Les Anglais portent en ce moment des boutons de manchette avec l'image du feu roi entourée d'une bordure laquée ou oxydée.

L'Amérique produit pour l'exportation de beaux boutons presque plats et très larges. Le pays emploie moins de boutons que précédemment dans les garnitures, mais ceux qu'on voit sont devenus plus grands que d'habitude; c'est ainsi que les boutons dorés donnent l'idée, par exemple, de boutons d'équipement militaire ou naval.

Chapeaux

On n'a pas souvenance d'avoir rencontré une si grande diversité de formes que cet été; formes plates, formes élevées, toques, bonnets, demi-cloches et autres voisinent sans se nuire; cette si grande variété de genres ajoute, au contraire, au charme et au pittoresque des réunions mondaines.

La vogue est pourtant surtout aux larges demi-cloches et aux très hautes toques. Le chapeau en tulle, forme cloche avec couronne entourée d'un ruban de satin chiffonné formant un large noeud sur le devant, fut une des dernières créations.

A Vienne, le chapeau rond, égayé de diverses couleurs—six parfois !—fait prime parmi les élégantes. Là, aussi grande variété de modèles: formes Louis XV, Louis XVI, Bergère, Amazone à larges bords, toques, boléros, capotes, la plupart en tagal. l'essentiel est que le chapeau soit bigarré le plus possible. Les nuances préférées sont le vieil or, le mauve, le vert mousse, le blanc et la paille florentine.

A Berlin domine le chapeau blanc avec fond de couleur sombre; mais par ces temps de chaleur, les gracieux chapeaux de dentelle et de tissus légers font concurrence aux formes Bergère qu'on voit surtout beaucoup. Pour les sports, les dames se coiffent du panama ou du canotier rustique à bords étroits; le canotier à larges bords se porte pour le footing, comme chapeau trotteur.

Revenons à Paris. La mode d'hiver pour autant qu'on puisse en juger à présent, semble vouloir s'interdire les formes excentriques. On portera beaucoup de peluche; la peluche fine, en noir, blanc, bleu, gris, castor ou prune, donne énormément de chic aux chapeaux. Les plumes d'autruche et les aigrettes verront encore des jours heureux, mais tout fait présumer que les fleurs seront rares.

Nous ne faisons qu'esquisser ici les grandes lignes de la prochaine mode, ne voulant pas nous aventurer à donner si tôt des indications que celle-ci s'aviserait peut-être de ne pas confirmer; on nous assure cependant que les étoffes cachemire, les broderies russes et les tissus métalliques (tulles, dentelles et broderies) relevés de petites touches de couleurs joueront un rôle important sur les chapeaux d'automne. Acceptons-en l'augure !.....

Epingles à chapeaux

On voit en ce moment une infinité de modèles plus ou moins originaux. Signalons surtout les épingles en celluloïd, dont certaines sont très artistiques et arrêtent les regards par d'heureux effets de couleur. Les plus récentes représentent soit une rose épanouie, soit des feuilles décoratives ou encore de jolis insectes aux ailes diaprées.

Dans l'article de belle bijouterie, les épingles à chapeaux sont rendues inoffensives à l'aide d'un bijou, muni d'un ressort, masquant la pointe dangereuse. A propos de ces épingles, dont les méfaits ne se comptent plus, citons en courant cette riposte savoureuse d'une Bruxelloise qui, sortant plus brusquement qu'elle ne l'aurait voulu d'un tramway de l'Exposition, va cogner de la tête contre un voyageur bénévole et d'une épingle de sa toque, lui perce le nez d'outre en outre: "Ah! ces sacrés épingles!" ne peut s'empêcher de crier le monsieur. Et la dame de lui répondre d'un ton pointu: "Tiens est-ce ma faute, à moi, si vous avez le nez si long !"

Nez du monsieur. (C'est le cas de le dire).

Chaussures pour dames

Toujours l'affreuse, la vulgaire mode américaine! Quand en serons-nous débarrassés?

On porte l'après-midi le soulier Duc de Guise ou Régent, mi décolleté, avec haute patte montante, noeud en boucle; les mêmes souliers pour la ville, en chevreau verni, sont assez distingués. Les chaussu-

AVIS POUR LE DEBUT DE L'AUTOMNE !

Nos représentants sont maintenant sur leurs territoires respectifs avec un assortiment complet de

Ceintures, Articles de Cou, Ruches, Blouses, Jupes, Robes, Parapluies.

Vous les Attendrez.

Nous avons, pour cette saison de l'année, un assortiment plus complet que ce qui a jamais été offert.

Etalage spécial, dans nos salles d'exhibition, pendant la durée de l'Exposition.

Vous êtes invité à les visiter

R. D. Fairbairn Company, Limited

Président—Rhys D. Fairbain. **Vice-Présidents—F. J. Knight, W. C. Cliff.**

107 Rue Simcoe, - - - Toronto

res en chevreau, daim ou toile, se voient dans toutes les teintes de la mode actuelle: brun, mauve, vieux bleu, grenat, vieux rose, selon la couleur adoptée pour la robe.

Le soulier Derby est pour l'usage courant. Le dessus est formé de deux pattes carrées qui se rabattent sur une patte inférieure montante. On le lace avec un ruban très large, en partant des oeillets du haut pour aller vers le bas et faire un noeud savant sur le dessus du pied.

Bas de dames

Les bas de couleur ont rarement eu tant de vogue et montré tant de variété que cette année.

On a vu assez bien d'élégantes adopter certain das de soie d'une maille si large et si fine qu'à distance on aurait pu croire qu'elles n'en portaient point.

Les bas de soie, noirs, blancs ou de couleur sont parfois incrustés de dentelles et peuvent, dans de telles conditions, atteindre des prix fous. On emploie pour ces bas de soirée, la dentelle la plus fine — Alençon, Valenciennes, Angleterre — et l'on pousse même le luxe jusqu'à jeter des pierres précieuses sur les broderies dont certains sont ornés. Ne parlons pas des prix.

Le dernier genre consiste à porter des bas de soie d'une nuance identique à celle des souliers. Nous voyons aussi en ce moment quelques élégantes porter le bas de soie blanc avec un soulier de brocart rose pâle recouvert de dentelle de Chantilly ou de tulle brodé.

Bijouterie

La popularité des manches courtes pourrait bien faire renaître d'ici peu de temps, la jolie mode du bracelet. On commence à revoir un peu plus de modèles de cette charmante parure aux brillants étalages de nos grands bijoutiers.

Les pendentils affectent tous ou presque tous la forme ronde, la forme disque, et leur dessin, délicatement ajouré, représente le plus souvent des assemblages de fleurs décoratives.

La mode des bijoux de jais nous vient-elle peu à peu d'Amérique, où elle a eu assez de succès? Nous avons vu chez un fournisseur de la haute élégance un admirable collier en grains de jais alternant avec des perles.

Les épingles de cravate sont plutôt petites. La dernière nouveauté consiste en une pierre de couleur foncée avec monture antique en or et bordure émail de la même couleur que la pierre.

Les boutons de manchettes sont en or, avec petites pierres sombres enchassées. Le rubis, l'agate et le jais prennent aussi beaucoup d'importance dans les bijoux pour messieurs.

Ganterie

On porte pour les sorties du matin, avec le costume tailleur, le gant de Suède, couleur naturelle et le fourreau de Saxe. Parmi les nouveautés dans l'article fantaisie, on signale le gant blanc glacé forme sac, avec élastique au poignet et soufflet en peau de couleur à la manchette, d'un ton délicat et calme: gris perle, rose, bleu pâle, vert d'eau. Quant au gant blanc classique, nous avons déjà dit qu'on ne le porte presque plus.

La toilette d'après-midi se complète par le Suède de 8 à 12 boutons, en couleur naturelle ou champagne. Les mêmes couleurs sont adoptées pour le soir, mais le gant doit alors avoir une longueur de 15 à 25 boutons. Le gant de soit, identique, comme longueur et couleur au Suède, est en faveur. On recherche particulièrement le gant milanais qui ne se fait qu'en très fines qualités; la façon et la nuance sont celles du gant de peau.

L'Amérique adoptera le long gant de chevreau pour l'automne et l'hiver; bien que Paris ait décrété qu'on porterait du 24 boutons, on ne croit pas, la mode étant aux manches à trois-quarts, qu'on verra le gant plus long qu'à 12 boutons. Les gants chamoisette sont très populaires, mais on délaisse les qualités communes. Dans le bel article, ces gants se lavent mieux que le chamois le plus fin et sont très agréable aux mains, surtout en temps de fortes chaleurs. Le long gant de soie aura aussi quelque succès, si l'on en juge pour la production actuelle de la fabrique, qui abandonne la confection des gants courts. On essaie aussi de remettre en faveur l'ancienne mitaine, mais il ne semble pas qu'elle doive se porter beaucoup, du moins quant à présent.

Eventails.

Nous lisons dans *Fabrics, Fancy Goods and Notions*, que grâce à quelques grandes cantatrices de l'Opéra de New York qui s'en sont beaucoup servi dernièrement, l'éventail était appelé à rentrer en faveur en Amérique. Déjà il redevient populaire, après avoir été si longtemps délaissé. Les éventails de gaze peints à la main sont les plus demandés à cette heure; on en voit cependant beaucoup aussi avec dessins brodés à la main et qui représentent un extraordinaire travail de patience et de précision.

L'éventail de soirée et de théâtre est formée de plumes d'autruche, souples, de couleurs brillantes et fines s'accordant avec la teinte du costume; la poignée et les montants sont de vrais objets d'art; les manches sont, soit en nacre extra supérieur avec monogramme gravé en or ou en pierres fines, soit d'ambre et d'écaille de tortue. Les plumes souples et claires sont d'un effet vraiment gracieux en opposition avec l'écaille sombre.

Certains modèles sont composés de deux ou trois rangées de petites plumes de couleurs changeantes. Sur les fonds verts on voit beaucoup de petits motifs simples, des assemblages de plumes ou des figures de l'époque Empire en brun ou en gris ; la bordure de l'éventail est d'un vert empire excessivement vif.

La mode masculine

Rien de bien neuf à signaler depuis les importantes modifications apportées, au début de la saison, à la toilette des messieurs. Les costumes fantaisie sont en nuances très amorties: des gris, des beiges, des bleus, ds bruns, des mélangés fondus. L'habit se porte avec revers de soie mate, le pantalon gansé et le gilet gris clair; le noeud blanc se fait à la main.

Le chapeau claque, qu'on croyait allé rejoindre les vieilles lunes, nous est revenu pour quelque temps. Les canotiers sont larges de bords, mais les fonds ridiculement bas qu'on a tenté de lancer n'ont nullement réussi à s'implanter.

En chemiserie fantaisie, la tendance est plutôt aux tissus à pois qu'aux tissus à rayures. On voit de jolis plastrons orientaux en teintes passées, mais on prend toujours de préférence la régate.

Cravates

Toujours beaucoup de plastrons, cachemire aux étalages; mais les plastrons ont beau faire en ce moment; nos élégants ne veulent rien entendre. En fait de cravates à nouer soi-même, nous avons remarqué un joli modèle à dessin marbré, dans les teintes bleu pâle, vert d'eau, vieux rose, etc.

Une nouveauté économique et pratique: la cravates à deux faces; quand on est fatigué du dessin No. 1, on retourne la cravate pour jouir du dessin No. 2. Ces cravates nous viennent d'Angleterre et ont nom P. T. O. (please turn over—tournez S. V. P.). Nous n'irons pas jusqu'à prétendre que feu le roi Edouard s'en servait.

INCORPORATION DES COMPAGNIES

Conflit de juridiction

Toutes les provinces ont été notifiées officiellement de la décision du gouvernement du Dominion de porter devant la Cour Suprême du Canada, les questions de juridiction relative aux autorités fédérales et provinciales en ce qui concerne l'incorporation de compagnies. Il est probable que les débats auront lieu en octobre; les avocats les plus en vue au Canada seront choisis par les diverses parties intéressées. Le point en litige est le suivant: une compagnie ayant obtenue une charte d'une province peut-elle, sans en obtenir le pouvoir du gouvernement fédéral, faire affaires dans d'autres provinces ?

Ouverture des Modes Automne 1910

LES Modistes de Chapeaux et les Marchands de Nouveautés, de passage à Montréal, lors de l'Exposition des Modes d'Automne, devraient, dans leur intérêt, se faire un devoir d'examiner notre Stock de Rubans.

Nous avons, pour spécialité exclusive, les Rubans, que nous choisissons nous-mêmes et que nous achetons directement des principaux manufacturiers Français et Suisses. Nous nous procurons ce qu'il y a de plus nouveau sur le marché.

Nous croyons donc, pour ces raisons qu'il vous sera avantageux d'examiner notre assortiment avant de placer vos ordres.

N. B.—Nous offrons à nos clients un album artistique contenant des gravures représentant les derniers modèles de chapeaux des principales maisons de modes de Paris.

Téléphones : Bell, Main 4017.
Marchands, 759.

Walter H. Barry & Co.

La Maison des Rubans du Canada,

Edifice de la Banque Impériale,
Coin du Carré Victoria et de la rue McGill,
MONTREAL

Adresse par Câble :
Walbarry
Montréal.

PROCHAIN RECENSEMENT DE LA POPULATION DU CANADA

Le prochain recensement du Canada sera effectué en date du 1er juin 1911. Il portera sur les sujets suivants: population, mortalité, agriculture, industries, minéraux, pêcheries et produits laitiers.

Le relevé de la population comprendra le lieu de résidence et la description personnelle; citoyenneté, nationalité et religion; profession, emploi, métier ou moyens d'existence; revenus et assurance portée; instruction et langue, et infirmités.

Tout individu en vie le 1er juin sera inscrit sur la feuille de population par son nom, comme membre d'une famille, d'une institution ou d'un ménage, avec le lieu de sa résidence, son sexe, en relation au chef de la famille ou du ménage, et son état civil: célibataire, marié, veuf, divorcé ou séparé légalement. Le mois et l'année de la naissance et l'âge au dernier anniversaire seront également inscrits.

On inscrira également le pays ou le lieu de naissance de chaque individu, l'année d'immigration au Canada, si cet individu est né dans un autre pays, l'année de naturalisation s'il était un étranger, et la race ou la tribu, la nationalité et la religion. Tout individu né à l'étranger qui est devenu citoyen naturalisé est de nationalité canadienne, et tout sujet britannique demeurant au Canada, ainsi que tout individu né au Canada qui a acquis le titre de citoyen par naissance ou naturalisation, est également de nationalité canadienne. Mais il n'existe pas de "Canadiens" selon la race ou la tribu, à moins que l'on ne compte les Indiens sous cette dénomination.

On relèvera également l'emploi ou le métier de chaque individu, et si cet individu est employé dans l'année du recensement à un autre emploi que son emploi principal, pour tout le temps ou une partie du temps, ce fait sera mentionné. Si l'individu travaille à son propre compte, le recenseur en prendra note. Le relevé devra indiquer également où l'individu est employé: ferme filature, fonderie, pharmacie, etc.

Pour les individus salariés, le relevé devra indiquer le nombre de semaines qu'ils auront été occupés à leur emploi ou à leur métier principal en 1910; à un autre emploi que l'emploi principal, s'il y a lieu; le nombre d'heures de travail donné par semaine à l'emploi principal, ou à un autre emploi. s'il y a lieu; les recettes totales en 1910 provenant de l'emploi principal; les recettes totales provenant d'un autre emploi, et le taux de rémunération par heure, si l'individu est employé à l'heure.

Le relevé devra indiquer également le montant d'assurance à vie porté par l'individu à la date du recensement, ainsi que le montant d'assurance contre les accidents ou la maladie, et le coût de cette assurance pendant l'année du recensement.

Sous le titre "instruction et langue" on inscrira le nombre de mois passés à l'école en 1910 pour tout individu âgé de cinq ans ou plus, si l'individu peut lire et écrire, et la langue généralement employée par chaque individu. On inscrira également le prix de l'instruction au collège, au couvent ou à l'université pour les individus âgés de plus de 16 ans.

La dernière question sur la feuille de la population se rapporte aux infirmités. Tout individu ayant une infirmité devra être inscrit. S'il est aveugle, sourd et muet, fou ou aliéné, idiot, mention en sera faite dans une colonne à cet effet, et l'âge auquel l'infirmité a paru devra être spécifié également.

PROGRAMME ET REGLEMENTS DE L'ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES

D'après une brochure que nous recevons de la Corporation de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales, cette Ecole devra ouvrir prochainement ses cours.

Ainsi, le bureau du Directeur sera ouvert dans les locaux de l'Ecole, Avenue Viger, dès le 15 août et les examens des candidats à l'admission à l'Ecole auront lieu le premier mardi de Septembre.

Nos lecteurs connaissent le but de l'Ecole qui est de donner à ceux qui se destinent à la carrière commerciale, industrielle ou financière, un enseignement supérieur à celui qu'ils peuvent obtenir dans les écoles commerciales en général.

Le cours des études embrasse trois années, après lesquelles l'étudiant qui passe ses examens avec succès reçoit un diplôme "Licencié en Sciences Commerciales et Maritimes."

Un cours de quatrième année est facultatif et donne droit à l'étudiant qui satisfait aux examents à un diplôme de "Docteur en Sciences Commerciales et Maritimes."

Pour être admis à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales il faut être âgé de 16 ans au moins ou obtenir une dispense d'âge et passer un examen, sauf les cas de dispense prévus.

Nous engageons nos lecteurs qui auraient des fils disposés à suivre les cours de cette école à se procurer la brochure qui vient d'être publiée et qui indique non-seulement le programme des examens d'admission mais aussi celui des études de chaque année, ainsi que tous les renseignements concernant les droits d'inscription, les bourses d'études, etc.

Le style d'annonce qui est naturel est le style correct. Viser à l'effet ne constitue ni le bon style ni le bon sens.

NOTRE COMMERCE EXTERIEUR

Pendant le mois de juin, les importations du Canada se sont élevées à $39,705,437, dont $23,380,669 de marchandises soumises à des droits d'entrée et $14,838,058 de marchandises exemptes de droits. Le reste était formé par des métaux non monnayés. Les importations pendant le premier trimestre de l'année fiscale ont été de $109,384,187, contre $82,102,190 pendant les trois premiers mois de l'année fiscale précédente. La valeur des marchandises entrées en juin dans le pays pour la consommation est de $38,218,727, en augmentation de sept millions, tandis que les marchandises canadiennes exportées atteignent une valeur de $24,793,824, en augmentation de trois millions. Les exportations pendant le premier trimestre ont été les suivantes: marchandises domestiques, $57,648,-937; marchandises étrangères $4,140,566, par rapport à $49,827,004 et $4,138,597 pour les exportations domestiques et étrangères respectivement pendant la période correspondante de l'année précédente.

LE ROI EDOUARD VII ET SES TAILLEURS

Les rapports entre les princes et leurs fournisseurs sont naturellement d'une discrétion qui confine au secret et il n'est en aucune façon commode de contempler un roi dans son rôle de "client". Cependant, un journaliste anglais a eu la chance de rencontrer récemment un "gentleman" qui avait été longtemps au nombre des tailleurs du roi Edouard VII et de lui entendre raconter sur sa toilette force détails curieux et qui n'étaient pas destinés au public.

"On pourrait dire du roi Edouard qu'il était l'homme le mieux habillé d'Europe, car je n'ai jamais connu personne possédant un tel génie—il n'y a pas de mot qui puisse exprimer ce don—pour savoir ce qu'il fallait porter et comment le porter. En d'autres circonstances, et s'il eût été un simple mortel, le Roi eût pu se faire un nom et une fortune, rien qu'avec son goût impeccable et délicat.

"Tandis que des gens passent une demi-heure à choisir un échantillon pour un pantalon, le roi en adoptait une douzaine en quelques minutes et chacun était un modèle en son genre. Lorsque je me rendais à Marlborough House, avec un choix d'étoffes, je puis dire qu'il ne me retenait jamais plus de dix minutes ou d'un quart d'heure, bien que, pendant ce court laps de temps, il m'eût commandé pour $500 ou $600 de vêtements.

"C'était d'ordinaire à onze heures du matin que j'étais reçu au palais, et le premier coup de l'heure avait à peine sonné que le roi sortait de sa bibliothèque

UN NOUVEAU RECORD

A
été
Etabli
pour le Fini,
l'Apparence
et la
Durée.

Le Marathon est un gagnant a tout prix et un briseur de records au prix auquel vous pouvez l'acheter.

MARATHON SOX

L'épissure spéciale, indestructible du talon et du bout du pied épargne le racommodage.

DEMANDEZ-LE A VOTRE FOURNISSEUR

The Chipman-Holton Knitting Co.
Limited

HAMILTON - ONTARIO

E. H. WALSH & CO., *Seuls Agents* TORONTO et MONTREAL

pour entrer dans le salon où j'étais. Après un aimable "Bonjour!" il se mettait immédiatement à l'ouvrage et de la manière la plus expéditive qu'on puisse imaginer. Sa ponctualité était quelque chose de surprenant: jamais une minute de retard. Une fois, cependant, il était onze heures deux minutes à ma montre quand le roi arriva: je m'aperçus, en sortant du palais, que c'était ma montre qui avançait. Edouard VII appliquait à la lettre la phrase fameuse: "L'exactitude est la politesse des rois".

"Je dois vous avouer qu'un jour c'est à moi qu'il arriva d'être en retard. J'avais été retenu dans la rue par un vieil ami que je n'avais pas vu depuis de longues années, et, en bavardant, je laissai passer l'heure. Je n'arrivai qu'à onze heures dix chez le roi. Vous pensez quel était mon trouble. Le roi était dans la pièce où il me recevait d'habitude et il m'attendait. A ma grande surprise, voici tout ce qu'il me dit: "Bonjour M. X... Vous voyez, aujourd'hui, c'est moi qui vous ai battu!" Naturellement, je m'excusai en rapportant à Sa Majesté la rencontre que j'avais faite d'un ami; alors il me posa toutes sortes de questions à son sujet.

"De temps en temps, quand il examinait des échantillons, le roi me faisait l'honneur de me consulter: "Ceci fera très bien, n'est-ce pas, M. X...?" Ou bien: "La jolie étoffe, ne trouvez-vous, pas M. X....?" Et ce n'était pas par politesse que je me rangeais à son avis, car je n'eus pas mieux choisi que lui.

"Lorsque Edouard VII était encore prince de Galles, il lui arrivait de venir à mes magasins accompagné d'un ou deux de ses fils. Jamais il n'influençait le choix que ceux-ci avaient à faire pour leur compte, mais le plus souvent les jeunes gens adoptaient des modèles d'étoffes que leur père avait portées déjà, ce en quoi ils étaient très avisés. En ces occasions, le prince s'entretenait longuement avec moi de la mode du jour, et la façon dont il discutait les mérites respectifs des cheviottes et des peignés, des croisés et des diagonales, ou appréciait la coupe nouvelle d'une jaquette, me plongeait dans l'admiration.

"Il va de soi que le roi payait un bon prix pour ses vêtements, non pas cependant les prix exagérés qu'on cite communément; il aimait au contraire à en avoir pour son argent. En réalité, vous paieriez le même prix que lui le genre de vêtements qu'il commandait. Par exemple, un pantalon lui revenait à $10 ou $11, une redingote avec gilet de $40 à $50, un habit de $60 à $80.

"Sa garde-robe, comme vous l'imaginez, était très bien fournie. Il portait rarement un pantalon plus de trois ou quatre fois; il lui en fallait donc une centaine par an. Par an aussi, il commandait douze habits noirs; les autres costumes en proportion. En sorte que sa toilette, de ce chef, et sans compter les uniformes, devait lui coûter environ $5,000 à $6,000 par an.

"Car pour ses tenues militaires, je crois que le roi n'eût pas su lui-même en dire le nombre, bien qu'il fût capable de décrire chacun d'eux minutieusement et de voir d'un coup d'oeil si quelque détail clochait. En fait, pour bien des choses, je puis dire que Sa Majesté avait la meilleure mémoire du royaume. Nous pouvons, je pense, évaluer à une centaine le nombre des uniformes que possédait Edouard VII et leur valeur à environ $50,000.

"Le roi savait changer d'habits avec une extrême rapidité. De tous mes clients, aucun ne s'habillait et se déshabillait avec une telle dextérité. Veston ou jaquette le matin, redingote l'après-midi, habit le soir, cela faisait trois costumes par jour, souvent davantage. Dans sa jeunesse, Edouard VII avait eu un goût prononcé pour les vêtements voyants; à la fin de sa vie il les préférait unis et sombres. Les plus simples étaient ceux qu'il aimait le mieux. Entre tous, il affectionnait les complets de serge bleu marine ou de flanelle, ce qui ne veut pas dire qu'il n'appréciât pas la redingote ou l'habit."

(Adopté de l'Anglais.)

GREENSHIELDS
LIMITED
MONTREAL

Sous-Vêtements
Marque Health

Nos vendeurs offrent maintenant des échantillons de Sous-Vêtements Marque Health pour l'Automne 1910. Nous garantissons que les grandeurs sont correctes dans chaque numéro.

Vos Ordres seront Exécutés Promptement

Sous-Vêtements

TIGER BRAND.

MARQUE TIGER

Les Sous-Vêtements de la "Marque Tiger" ont une qualité supérieure, une distinction et une valeur pour la vente qui leur sont données par notre expérience, grâce à laquelle nous connaissons les besoins des marchands.

On ne fait pas de plus beaux sous-vêtements dans le Dominion, et vous ne pouvez pas vous passer d'un bon stock de ces articles.

MANUFACTURES PAR
THE GALT KNITTING CO.
GALT, --- ONT.

J. M. ORKIN & CIE

214, Rue Notre-Dame Ouest,

MONTREAL

ont l'avantage d'informer le Commerce que leurs Expositions des Modes d'Automne 1910 auront lieu aux dates ci-dessous:

MONTREAL—Lundi et Mardi les 29 et 30 Août et jours suivants.

QUEBEC—37, rue St-Joseph, les 5, 6 et 7 Septembre.

OTTAWA,—Russell House, les 5, 6 et 7 Septembre.

¶ Nous exposerons un choix insurpassable de modèles de Chapeaux Garnis dans les dernières formes provenant des premières maisons de Paris et de New-York, ainsi que les dernières nouveautés européennes en fait de Soieries, Rubans, Velours, Peluches.

FLEURS, PLUMES DE TOUS GENRES ET ORNEMENTS VARIÉS.

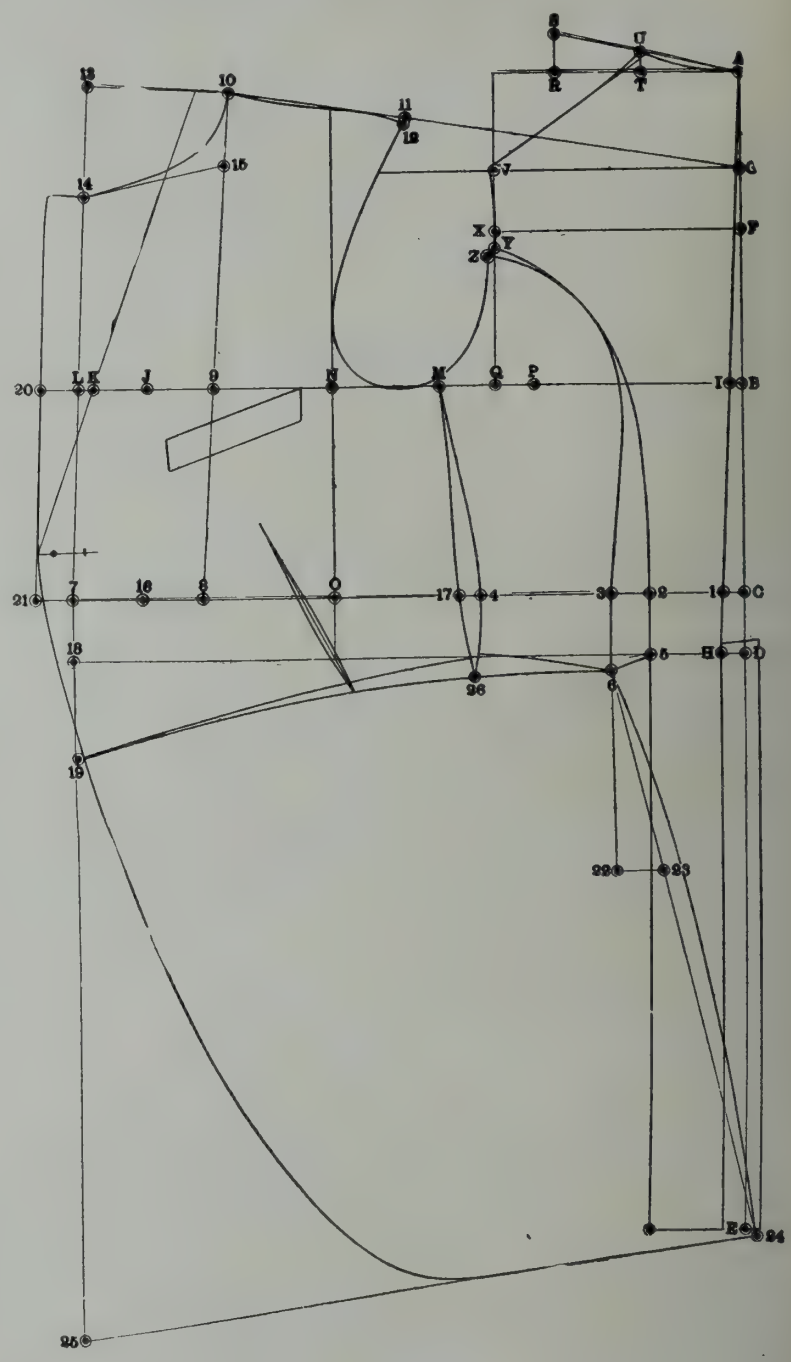
JAQUETTE A BORDS FUYANTS A UN BOUTON.

L'étoffe représentée par notre gravure est un worsted non fini. Les longueurs pour un homme de stature moyenne (5 pieds et 8 pouces) sont 18 3-4 pouces jusqu'à la taille de façon et 38 pouces, longueur totale. Ce vêtement est ample sur la poitrine, mais sans exagération et les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 3-8 pouce à l'entaille et 13 1-2 pouces jusqu'au bouton. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 1-2 pouce en arrière. La largeur du dos en bas est de 2 1-4 pouces. Les basques dégagent bien le devant et les plis d'arrière sont repassés. Les bords sont gansés à plat et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une imitation de manchette et deux boutons.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9¾	pces
Longueur à la taille	17½	"
Longueur à la taille de façon	19¼	"
Longueur totale	39	"
Première mesure d'épaule .	13	"
Deuxième mesure d'épaule .	19½	"
Mesure d'omoplate	13½	"
Poitrine	40	"
Taille	37	"

Au point A, tirez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pouce.
De A à C, longueur à la taille naturelle.
De A à D, longueur à la taille de façon.
De A à E, longueur totale.
Le point F est à mi-distance entre A et F
De B à C, 1-3 de la poitrine plus 1-2 pouce.
Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne AE.
De D à H, 3-4 pouce.
Tirez la ligne AH et abaissez la perpendiculaire.
De I à J, 20 pouces.
De J à K, 1 3-4 pouce.
De K à L, 1-2 pouce.
Le point M est à mi-distance entre I et K.
De M à N, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire NO.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1-2 pouces, de I à N et élevez la perpendiculaire.
Le point P est à mi-distance entre I et N.
De P à Q, 1 1-4 pouce.
Au point Q, élevez la perpendiculaire, qui détermine les points X et V.
De X à V, 1-2 pouce.
De H à 5, 1-8 de la poitrine.
Au point 5, abaissez la perpendiculaire.
De A à R, 6 1-2 pouces.
De R à S, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne AS.
De A à T, 1-6 de la poitrine.
Elevez la perpendiculaire TU.
Tirez la ligne UV et formez le dos.
De 2 à 3, 1 1-4 pouce.
Au point 3, abaissez la perpendicplaire.
De 3 à 4, 1-4 de la taille.
De 5 à 6, menez une courbe ayant le point Y comme centre.
De Y à Z, menez une courbe ayant le point 5 comme centre.
De Y à Z, 3-8 pouce.
Formez le corps de côté, tel qu'indiqué.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
Au point 10, menez la perpendiculaire à la ligne 8-9.
Placez l'équerre suivant les points 7 et L et tirez une ligne jusqu'au point 13.
De 13 à 14, 1-6 de la poitrine, plus 1-2 pouce.
De 10 à 15, 1-4 pouce de moins que le 1-8 de la poitrine.



De O à 7, 1-2 de la poitrine.
Le point 9 est à mi-distance entre N et K.
Tirez la ligne 8-9-10.
De A à U et de N à 10, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne 10-G.
De 10 à 11, 3-8 pouce de moins que de U à V.
De 11 à 12, 3-8 pouce,
Tirez la ligne 15-14 et formez la gorge.
De L à 20, 1 1-4 pouce.
De 7 à 21, même distance.
De 18 à 19, 1-6 de la poitrine.
De 7 à 10, 2 1-4 pouces.
De 4 à 3, de 2 à 1 et de 16 à 17, mesure de taille.
Formez la couture de côté et le bas du devant,

Dates d'Ouverture des Modes d'Automne

TORONTO
MONTREAL
WINNIPEG
} Semaine commençant le 29 août 1910.

QUEBEC. — Semaine commençant le 5 septembre 1910.

OTTAWA. — Semaine commençant le 12 septembre 1910.

Aux Acheteurs:

¶ Après une période d'achats soignés dans les principaux centres de la mode pour Chapeaux, nous avons choisi et importé les créations du dernier genre en chapeaux modèles et nouveautés pour les modes, sanctionnées par les créateurs de styles notés.

¶ Les nombreuses et charmantes interprétations des modèles d'origine faites par nos propres dessinateurs, fourniront à la modiste progressive une quantité d'idées nouvelles et pratiques.

¶ Nous vous invitons cordialement à examiner à un moment quelconque nos divers stocks.

Entierement prets pour les acheteurs de la premiere heure.

The John D. Ivey Co., Limited.

BASQUES

De 3 à 22, 9 pouces.
De 22 à 23, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne 6-23-24.
De 6 à 24, 1-4 pouce de plus que de H à E.
De 19 à 25, même distance que de 6 à 24.
Tirez la ligne 24-25.
Le point 26 est à 5-8 pouce au-dessous de la ligne de taille de façon.
Formez les basques, tel qu'indiqué et finissez.

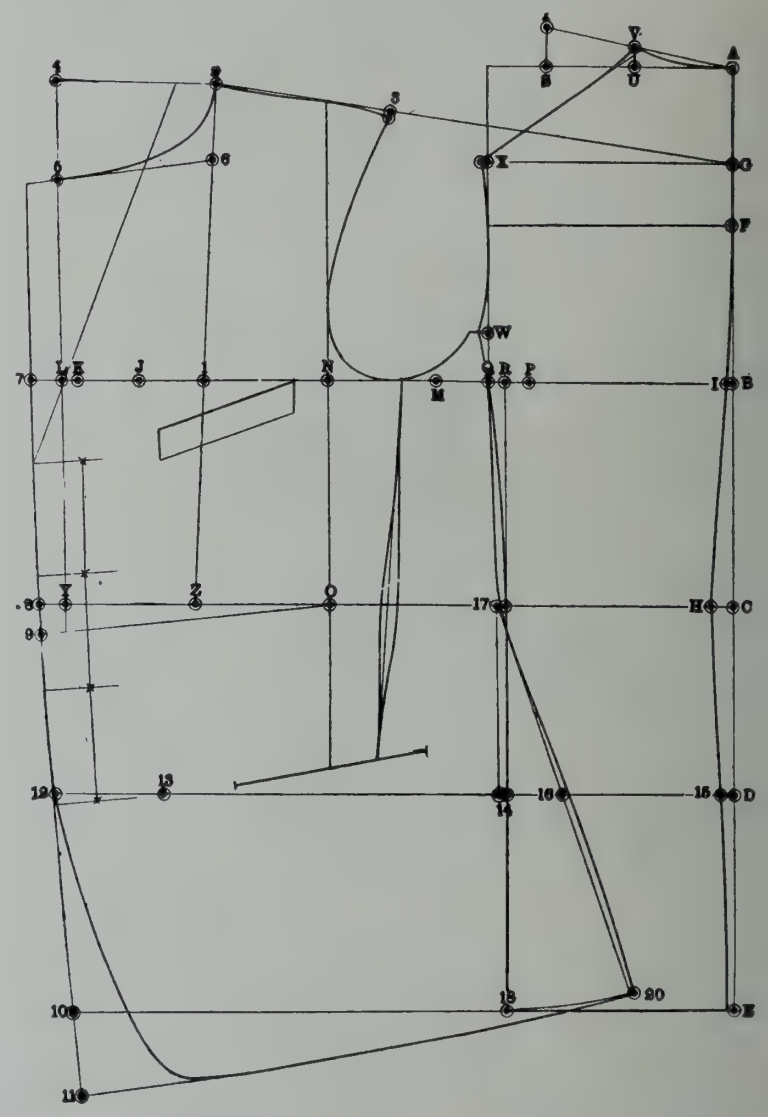
VESTON SAC NON CROISE A QUATRE BOUTONS

L'étoffe représentée par notre gravure est une cheviotte écossaise de fantaisie. La longueur pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 30 1-2 pouces. Il est ample sans exagération sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une hauteur naturelle et sont plutôt étroites. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 1-2 pouce en arrière. Les bords ont une seule piqûre étroite, et les coutures sont unies. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent rentrer ou sortir. La poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les manches sont finies par une fente ouverte que ferme un bouton.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅜	pces
Longueur à la taille	17	"
Longueur totale	30½	"
Première mesure d'épaule .	12½	"
Deuxième mesure d'épaule .	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Poitrine	38	"
Taille	34	"
Hanches	40	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pouce.
De A à C, longueur à la taille.
De C à D, 6 pouces.
De A à E, 30 1-2 pouces.
Le point F est à mi-distance entre A et B.
De B à G, 1-2 de la poitrine plus 1-2 pouce.
Aux points G,F,B,C,D et E. menez des perpendiculaires à la ligne AE.
De C à H, 3-4 pouce.
Formez le centre du dos de F à H et en bas.
De I à J, 19 pouces.
De J à K, 1 3-4 pouce.
De K à L, 3-4 pouce.
Le point M est à mi-distance entre I et J.
De M à N, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire NO.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces de I à N et élevez la perpendiculaire.
Le point P est à mi-distance entre I et N.
De P à Q, 1 1-4 pouce.
Au point Q, élevez la perpendiculaire.
De Q à W, 1-12 de la poitrine.
De Q à R, 1-2 pouce.
Au point R, abaissez la perpendiculaire.
De A à S, 6 1-2 pouces.
De S à T, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne AT.
De A à U, 1-6 de la poitrine.
Elevez la perpendiculaire. UV.
Tirez la ligne VX et formez le dos.
De O à Y, 1-2 de la taille.
Le point Z est à mi-distance entre O et Y.
Le point 1 est à mi-distance entre N et K.
Tirez la ligne Z-1-2.
Tirez la ligne 6-5 et formez la gorge.
De L à 7, 1 pouce.
De Y à 8, même distance.
De 8 à 9, 1 pouce.
Placez l'équerre aux points O et 9 et abaissez la perpendiculaire.
De 10 à 11, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine
Formez le bord.
De 12 à 13, 3 1-2 pouces.
De 14 à 15 et de 13 à 16, mesure des hanches.
De 16 à 14, 2 pouces.
Elevez la perpendiculaire 14-17.



De A à V et de N à 2, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne 2-G.
De 2 à 3, 3-8 pouce de moins que de V à X.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
Au point 2, menez la perpendiculaire à la ligne Z-1.
Placez l'équerre aux points Y et L et menez une ligne en remontant, ce qui détermine le point 4.
De 4 à 5, 1-6 de la poitrine.
De 2 à 6, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 17-16 et formez la couture de côté.
De 17 à 20, même distance que de 17 à 18.
Formez le bas du devant et finissez.

L'annonce représente la vapeur qui actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.

Les Rubans en Soie

GARANTIS PURE TEINTE

Augmenteront votre Commerce de Rubans.

Quelques semaines après notre première exhibition de Rubans sur ce marché, nos affaires ont pris de grandes proportions. Nous avons étudié â fond la situation du Commerce des Rubans, et les lignes choisies dans le stock de notre Compagnie Américaine sont reconnues comme vendables et profitables aux marchands canadiens. Partout où ils ont été offerts, nos Choix et nos Valeurs ent été appréciés.

La Mode est en faveur des Rubans, et nos valeurs et choix accaparent les affaires.

Nos Marchandises ne sont pas à bon marché, mais elles représentent une bonne valeur. Nous vendons des Rubans garantis sur lesquels on peut compter, Rubans qui établissent des affaires permanentes et vous rapportent des profits.

NOUS TENONS DES STOCKS À

TORONTO, WINNIPEG, MONTREAL,

DANS VOTRE INTÉRÊT.

Nos Voyageurs offrent notre assortiment dans tout le Canada.

Examinez leurs échantillons, ou écrivez-nous directement en nous donnant un ordre ouvert.

ASSOCIATION DES MARCHANDS DETAILLEURS DU CANADA

Depuis que cette Association a été incorporée par une Loi du Parlement Fédéral, elle est entrée dans une existence entièrement nouvelle. Elle va désormais étendre son action jusque dans les coins les plus reculés du Canada tout entier.

Comme nous avons commencé à le faire depuis quelque temps, nous continuerons à tenir, à l'avenir nos lecteurs au courant de ce qui se dit et se fait dans l'Association à laquelle tous les marchands devraient appartenir et dont ils feront tous bientôt partie.

Jamais cette Association ne s'est montrée plss vivante, plus agissante qu'elle ne l'est aujourd'hui. Les succès qu'elle a remportés auprès des pouvoirs publics ont été pour elle un encouragement. Ceux qui dirigent ses destinées la veulent plus puissante et plus forte pour qu'elle puisse user d'une plus grande influence dans l'intérêt de ses membres, c'est-à-dire des marchands, de tous les marchands du Canada.

Cette influence serait nécessairement considérable si tous les marchands de détail comprenaient et remplissaient leur devoir qui est de s'unir.

Dans la seule province de Québec, on compte douze mille marchands environ. Quelle ne serait pas l'influence de ces douze mille marchands si, réunis dans une même Association, ils faisaient entendre leur voix quand la Législature provinciale a devant elle des projets de loi qui affectent le commerce ou les intérêts des marchands.

Mais aujourd'hui il ne s'agit plus seulement d'enrôler dans une même Association les marchands d'une seule province, mais bien de réunir dans une même organisation les marchands de détail du Canada, de toutes les provinces du Canada.

Est-ce que les marchands de Vancouver et ceux de Halifax n'ont pas les mêmes desiderata que ceux de Montréal, de Québec, de Sherbrooke et de Trois-Rivières, par exemple?

Est-ce qu'ils n'ont pas les mêmes luttes à soutenir, les mêmes abus à terrasser, les mêmes redressements à poursuivre, les mêmes lois dangereuses à craindre et, par conséquent, à combattre?

Puisque tous les marchands détailleurs d'un bout à l'autre du Canada ont les mêmes intérêts à faire valoir et les mêmes maux à conjurer, tous les marchands détailleurs, de l'Atlantique au Pacifique, ont le même devoir à remplir envers aux-mêmes. C'est pourquoi l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada doit être l'Association de tous les marchands détailleurs du pays, quelle que soit la localité qu'ils habitent.

Et, qu'on ne s'y trompe pas, la nécessité d'une telle Association est d'autant plus grande et d'autant plus opportune que le Parlement fédéral tend chaque jour davantage à légiférer en matière commerciale.

Or, pour avoir l'influence dont nous parlions déjà plus haut, auprès du gouvernement fédéral, il faut que l'Association embrasse une grande partie des marchands non pas d'une, mais de toutes les provinces du Canada.

Mais, de ce que l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada doive embrasser dans son sein les marchands du pays tout entier, il ne s'ensuit pas que les diverses Associations Commerciales d'une même ville ou les Succursales de Comtés doivent perdre toute autonomie. Elles conservent, au contraire, au point de vue local, la plus grande liberté possible et, pour ce qui a trait aux questions générales, elles trouvent, en outre, l'appui des autres sections ou succursales, ce qui est pour elles et pour tous les marchands un élément de force et de puissance.

* * *

Ainsi que nous venons de le dire, tout en faisant partie de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, Incorporée, les diverses associations commerciales locales, les succursales ou sections de comtés ne perdent pas pour cela leur autonomie..

Nous répétons, en outre, que tout en conservant la plus grande liberté possible au point de vue local, elles gagnent,en faisant partie de l'Association, l'appui des autres sections ou succursales pour solutionner les questions d'un intérêt général pour le commerce.

Les questions locales doivent être discutées au point de vue local; elles ne sont pas du ressort d'une province ou du Dominion; c'est pourquoi il a fallu laisser aux sections et aux succursales la plus grande liberté pour disposer des questions qui intéressent les Sections des diverses branches de commerce et les Succursales des différentes localités.

Ainsi, il est des questions qui intéressent les Epiciers, telle, par exemple, celle des produits de marque (proprietary) dont il a été beaucoup parlé pendant les dernières conventions de marchands de gros et de détail, et qui n'intéresse en aucune façon les marchands de marchandises sèches. La section des épiciers sera donc appelée à régler cette question sans avoir à déranger la Section des marchands de Nouveautés.

D'autre part, une question peut avoir de l'intérêt pour le commerce de Trois Rivières et n'en avoir aucun pour les marchands de Joliette et vice-versa. La Succursale de Trois-Rivières règlera donc d'elle-même sans l'ingérence d'aucune autre succursale, la question qui l'intéresse spécialement. De même pour Joliette et n'importe quelle autre succursale de Comté, quand les questions soulevées n'intéressent que cette succursale.

Cependant, il est des points dont l'importance est telle qu'ils peuvent affecter les marchands,non pas d'une ville ou d'un comté, seulement, mais de toute la province, comme, par exemple, le colportage, et tout ce qui au point de vue commercial est réglé au moyen de lois provinciales.

Dans ces questions d'un intérêt provincial, nous voyons apparaître le Bureau Provincial qui, fort de l'appui des membres des diverses sections et des différentes Succursales de l'Association dans la provnce, va prendre en mains les intérêts du commerce et veiller à ce que ces intérêts ne soient pas lésés par les lois que la Législature provinciale sera appelée à voter dans le cours d'une Session.

Il est des intérêts plus généraux encore: ce sont ceux pqui euvent être affectés en bien ou en mal par des lois présentées devant le Parlement Fédéral. Ainsi, les

LE PÔLE NORD!

Le Capitaine Bernier n'a pas **oublié** de mettre dans son équipement une **quantité** de **vêtements chauds.**

Le Marchand avisé se munira d'un **bon stock** en vue de **l'hiver qui approche.**

Département D.

Vêtements d'Hiver
pour Hommes
et Garçons.

Les vêtements de dessus en laine sont en vogue, cet automne et cet hiver, pour hommes, femmes et enfants.

Département F.

Confections d'Hiver
pour Femmes
et Enfants.

Sweaters, Sweater-Coats, Cardigans, Corgages en Laine, Mitaines et Gants, Mufflers, aussi

Assortiment complet de vêtements d'Ouvriers.

Paletots en grosse toile doublés de fourrure.
Chaussettes pour Hommes de Chantier.
Chemises, dessus tricoté.
Chaussettes en Laine et Cachemire,
PESANTEURS FORTE ET MOYENNE.

Sweaters, Coat-Sweaters, Fascinateurs, Châles, Nuages, Tuques.

Mitaines et Gants.

Chaussons pour Enfants et Bébés, et Polkas.

AUSSI :

Assortiment complet de Sous-Vêtements en Flanellette, et

Vaste Assortiment de Confections pour Dames.

Kimonos, Peignoirs, Blouses, Corsages, etc.

LE
Département F.
contient des stocks complets de lignes à Prix Populaires, de Sous-Vêtements Duvetés et en Laine. Valeurs Extra.

Le Congrès Eucharistique

aura lieu à Montréal, du 3 au 11 Septembre.

Venez nous voir à notre Bureau.

Des renseignemets sur le Congrès et la ville en général seront fournis avec plaisir.

LE
Département F.
exécutera au complet votre ordre de lignes de Bas et Sous-Vêtements se Vendant à des Prix Populaires.

L'Ouverture des Modes d'Automne commence le 29 Août, et les **acheteurs** trouveront notre magasin amplement pourvu de marchandises pour l'automne et l'hiver. Nous avons tout ce qui est nécessaire dans les Marchandises Sèches Générales, à des prix très spéciaux, ainsi qu'un certain nombre de lignes de liquidation, qui vous intéresseront.

OTTAWA, 111 rue Sparks,
QUEBEC, 234, rue St-Joseph.
MANCHESTER, Ang.,
11a Albert Square,

ALPHONSE RACINE & CIE.
MONTREAL

projets de lois présentés à Ottawa à la dernière Session, relativement aux Sociétés Coopératives, auraient, si elles avaient été votées, nui à tous les marchands du pays.

Tous les marchands ont protesté par le Bureau Fédéral de l'Association contre ces lois néfastes pour le commerce. On peut saisir aisément que plus l'Association des Marchands-Détailleurs aura de membres, plus les Officiers de son Bureau Fédéral auront de force et de poids pour la représenter dans toute question de législature fédérale.

Chaque chose est donc bien à sa place et chacune a son rôle propre, son utilité et sa fonction.

Puisque l'Association, pour être puissante, doit représenter le plus grand nombre de marchands qu'il soit possible d'enrôler, qu'on fonde donc partout des sections et des succursales.

De cette façon, les intérêts locaux et les intérêts de chaque branche de commerce seront bien représentés dans une Association avec laquelle il faudra compter avant de passer des lois qui porteraient atteinte au commerce.

* * *

Jeudi, le 11 courant, les Marchands-Détailleurs du Sault Ste-Marie, Ont., se réunissaient dans le but de former une Succursale de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée. L'assemblée était très nombreuse, et les marchands présents se sont montrés très enthousiastes.

Mr. E. M. Trowern, le Secrétaire Fédéral de l'Association était présent. Après qu'il eût expliqué longuement la manière d'organiser une Succursale et les bénéfices que les marchands pourraient en retirer, il fut décidé à l'unanimité de fonder la Succursale du Sault Ste-Marie.

Les Officiers qui ont été élus sont MM. E. J. Ewing, Epicier, Président; Ech. J. Stevenson, 1er Vice-Président; J. F. Beatie, 2e Vice-Président; H. Megginson, Secrétaire et le Maire T. E. Simpson, Trésorier. Auditeur, M. J. B. H. Brown.

Nous souhaitons tout le succès possible à cette nouvelle Succursale et nous sommes convaincus que les membres sauront profiter de leur nouvelle organisation et en tirer tous les avantages possibles que procurent l'union d'hommes ayant un même but et les mêmes intérêts.

* * *

Dans le cours de la semaine dernière, le Bureau Provincial de la Province de Québec a adressé une lettre circulaire aux Epiciers de Détail et aux Quincailliers de la Province de Québec, avec le but de les intéresser à former des succursales de l'Association dans la Province, et l'on nous informe que, de toutes parts, les Marchands sont très anxieux de donner suite à ce mouvement.

En conséquence, des organisateurs seront incessamment nommés dans les différents districts de la Province, en vue de pousser le plus activement possible la formation de nouvelles Succursales.

La promptitude avec laquelle leur appel a été entendu est très encourageante pour les Officiers de l'Association qui, sans nul doute, redoubleront d'activité et d'efforts pour mener à bonne fin la campagne qu'ils ont entreprise d'une façon si vigoureuse.

LA COOPERATION ET LES MARCHANDS DE LA VILLE DE EDMONTON, ALBERTA.

Les Marchands-Détailleurs de la Ville de Edmonton, Alberta, se sont assemblés et ont adopté à l'unanimité la résolution suivante qu'un comité spécial a été chargé de présenter à Sir Wilfrid Laurier, au cours de sa visite dans cette ville:—

"Attendu que nous sommes informés que certaines personnes, qui ne sont pas dans le commerce, ont l'intention de présenter une résolution au Très Honorable Sir Wilfrid Laurier, dans le but de la faire endosser par une loi spéciale pour la formation au Canada de Sociétés Coopératives.

"Nous, ici assemblés, nous opposons vivement à l'introduction de toute loi semblable au Canada, car nous sommes d'opinion que toute personne ou compagnie, désirant faire affaires au moyen de magasins coopératifs, ne devrait avoir le droit de ce faire qu'aux mêmes conditions et d'après la même loi que celles qui gouvernent les Compagnies à Fonds Social, et devrait payer les mêmes droits que les compagnies ordinaires.

"De plus, nous sommes d'opinion que tout système ne rentrant pas dans le cours régulier des affaires, avec le manufacturier, le marchand de gros, et le marchand détailleur, est défectueux au point de vue commercial, n'est pas le plus économique pour le consommateur, et ne peut conduire d'une façon permanente et sûre au développement de la nation, parce que l'initiative de chaque détailleur, individuellement et le besoin d'une vigilance active de la part de chaque marchand ou de chaque petite compagnie, sont nécessaires pour fortifier la fibre commerciale et morale de la société.

"Nous croyons d'ailleurs que l'histoire de tous les mouvements coopératifs au Canada, depuis quelques années passées, est suffisante pour empêcher tout gouvernement d'encourager le retour du malaise et des pertes qui en sont la conséquence pour le public et pour les représentants naturels du commerce.

"Nous sommes d'opinion que semblable mouvement est un faux système de socialisme, tendant à détruire l'individualité du marchand.

"De plus, nous désirons faire remarquer à l'Hon. Premier que nulle part dans l'Ouest du Canada, on ne pourra trouver une classe de marchands, actuellement ou non en affaires, marchands de gros ou marchands détailleurs, qui ne condamne ce système comme mauvais et préjudiciable à la société entière.

"En conséquence, comme Marchands représentant les intérêts des marchands les plus importants du commerce de détail du Nord de l'Alberta, nous désirons insister auprès de l'Hon. Premier pour qu'il refuse toute assistance et tout appui à toute proposition de loi concernant les magasins coopératifs.

* * *

D'un bout à l'autre du pays, tout le commerce est absolument en communion d'idées pour condamner tout projet de loi tendant à créer une classe de privilégiés au détriment du commerce régulièrement établi qui ne recherche aucune faveur, mais demande à vivre et à aider au développement progressif du Canada.

"Pullan Garment"

STYLE PULLAN, 1452,
NOUVEAU MANTEAU MILITAIRE.

Le Manteau qui est partout l'objet de tant de commentaires favorables. Croisé, deux poches. Collet militaire et manchettes garnis de velours et de braid. En Broadcloth Beaver Kersey, à

$7.50, $8.50, $12.50.

Le Vêtement Pullan

gagne constamment en faveur auprès des marchands Canadiens entreprenants, à cause de son style, de sa qualité et de sa valeur intrinsèque.

Il vous est avantageux de tenir des vêtements qui non seulement donnent satisfaction à votre clientèle, mais qui laissent une bonne marge de profit.

Demandez, à titre d'échantillons, des vêtements de quelques-uns des styles les plus nouveaux. Votre ordre ouvert sera l'objet d'une sélection personnelle.

D'autres ont été parfaitement satisfaits de notre choix. Essayez !

JUPES

Avez-vous vu les

Jupes de "Pullan," Nouvelle Qualité

à prix populaires ? Vénitiens et Panamas qui se vendent de $5.00 à $6.50.

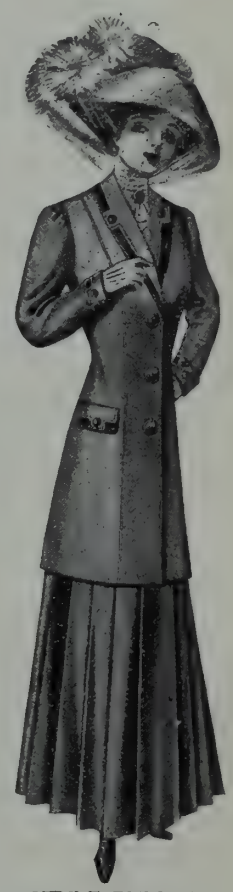
Valeurs Spéciales à

$3.00, $3.50, $3.75, $4.00

Demandez une demi-douzaine assortie, vous serez plus que satisfait.

Costumes,	- -	$9.00 à $22.50.
Paletots,	- -	5.00 à 27.50.
Jupes,	- - -	3.00 à 9.50.

Ajustage Parfait.
Prix Modéré.
Genre le plus nouveau.
Service Non Surpassé.



STYLE PULLAN,
No. 508.

Costume très attrayant à prix populaire. Poches, manchettes et collet garnis de Satin et de Boutons. Doublure Brochée. En tissus Diagonale Fantaisie à

$10.00

M. PULLAN & SONS

Edifice Pullan,
TORONTO.

Maison fondée en 1902.

Maison Spéciale pour Manteaux, Costumes et Jupes.

Angle des rues Bay et Wellington.

Cette communauté de sentiments parmi tous les marchands de détail fera beaucoup pour que tous se groupent sous la bannière d'une unique Association, d'une Association assez forte et puissante pour que les législateurs fassent droit sans marchander à leurs justes revendications.

LE CREDIT COMMERCIAL BASE SUR LA CONFIANCE.

Un dernier mot sur ce sujet.

Avant de terminer cette série d'articles, nous voulons rappeler à nos lecteurs un fait qu'ils connaissent sans doute, pour l'avoir lu à différentes reprises dans les journaux quotidiens et peut-être même dans "Tissus et Nouveautés."

Quand on demandait au fondateur de l'ancienne maison Carsley, feu Samuel Carsley, quelle était la cause de son grand succès en affaires, il répondait invariablement qu'il devait sa fortune au crédit. Il aimait à rappeler ses débuts modestes et à dire que, sans le crédit, il serait toujours resté le petit marchand qu'il était au commencement de son entrée en affaires. "Mais", ajoutait-il avec une juste fierté, "j'ai pu obtenir le crédit qui m'a permis de grandir et de prospérer, parce que jamais je n'ai laissé protester un billet, jamais je n'ai été en retard d'une minute dans mes paiements. C'est à cela et à cela seul que j'attribue mon succès."

Tous ceux qui, comme feu S. Carsley, peuvent dire qu'ils n'ont jamais été en retard dans leurs paiements, tous ceux-là sont certains qu'ils inspirent confiance à leurs fournisseurs prêts à leur ouvrir le crédit dont ils ont besoin pour augmenter leurs affaires, le cas échéant.

L'homme exact dans ses paiements est généralement exact en tout et sa ponctualité dans tous ses devoirs de marchand lui vaut non seulement la confiance de ses fournisseurs, mais aussi celle de ses clients, c'est-à-dire qu'il court au succès par deux voies parallèles.

Le marchand exact, ponctuel est un homme droit, cela va sans dire, ce n'est pas lui qui, voyant le marché en sa défaveur, annulera un ordre donné antérieurement à des prix plus élevés que ceux ayant actuellement cours. Ce n'est pas lui, non plus, qui retournera des marchandises dans les mêmes conditions; ce n'est pas lui qui laissera les lettres de ses fournisseurs sans réponse; ce n'est pas lui qui négligera de retourner les billets qui lui ont été envoyés pour être signés; ce n'est pas lui qui enverra des chèques alors qu'il n'y a pas de fonds à la banque pour les payer; enfin, ce n'est pas lui qui prétextera à l'échéance, alors qu'il faudrait payer, qu'il manquait des marchandises sur un envoi et qu'il ne doit pas le montant qui lui est réclamé.

Non, tous ces tireurs de ficelles, tous ces marchands peu scrupuleux ne s'attirent pas la confiance de leurs fournisseurs et jamais ils n'obtiendront d'eux les crédits qui leur permettraient de croître et de prospérer.

C'est leur juste punition.

RETOUR DE M. O. S. PERRAULT

Le président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, M O. S. Perrault, est de retour de son voyage en Angleterre où il était allé représenter la Chambre de Commerce au Congrès des Chambres de Commerce de l'Empire.

Nous aurions été très désireux de donner à nos lecteurs la primeur des renseignements très intéressants pour le commerce que nous espérions obtenir de M. Perrault à son retour, mais le Président de la Chambre de Commerce réserve aux membres de la Chambre la faveur que nous sollicitions.

Très aimablement, M. Perrault nous a dit

"Je suis très heureux de mon retour, "malgré l'hospitalité généreuse que j'ai "reçue, tant à Londres que dans les au-"tres villes d'Angleterre que j'ai visitées. "Mais comme le dit un vieil adage—"Rien "n'est si beau que son Pays".

"Je réserve pour la Chambre de Com-"merce de Montréal, que j'ai eu l'honneur "de représenter à Londres, les détails de "mon voyage et des questions importan-"tes discutées au Congrès: Je serai très "heureux de vous les communiquer après "les avoir soumis à la Chambre."

Nous reviendrons donc à la charge en temps opportun.

PROTECTION CONTRE LE FEU

Il est évident que l'assurance constitue la première protection. Nous avons toujours conseillé aux marchands de toujours avoir leur établissement bien assuré. Nous irons plus loin. Tout homme d'affaires avisé sait qu'il a besoin d'être assuré à l'extérieur comme à l'intérieur. Un incendie peut se déclarer par la faute d'un fumeur ayant jeté imprudemment une allumette hors de votre trottoir en bois, sur votre véranda ou ailleurs. Une lampe abandonnée dans la cave, où il pourrait y avoir un tuyau à gaz, coûtant peu,ou un fil électrique, a causé bien des incendies. On peut assigner de nombreuses causes à des incendies qui se sont déclarés à l'intérieur; mais on néglige souvent le danger extérieur.

Par exemple, il n'est pas bien coûteux d'avoir quelques extincteurs bien éprouvés, mis en bonne place dans l'établissement; les grenades à main sont bonnes aussi, mais les extincteurs chimiques et les boyaux d'incendie valent encore mieux Leur coût n'est pas élevé quand on pense au sentiment de sécurité et à la tranquillité d'esprit que ces appareils procurent. En outre, un bon principe en affaires, c'est de se dire que rien ne compensera une interruption causée par un incendie, bien que les pertes soient entièrement couvertes et les primes d'assurance entièrement payées.

Maintenez une bonne assurance sur votre stock et votre établissement, mais ne vous contentez pas de cela. Que votre bâtisse soit à l'épreuve du feu autant que possible. Ayez sous la main des appareils vous permettant de combattre un feu qui peut se déclarer ailleurs.

COIFFURA "TIDY-WEAR"
PATENTED REGISTERED
FRINGE NETS
LES SEULS s'ajustant parfaitement en réels cheveux. FILETS
NOTE THE TIGHT HAIR
Faits dans toutes les nuances de Cheveux s'harmonisant avec la chevelure de la femme qui les porte. Le filet est absolument invisible et maintient la coiffure en place, sans l'aplatir. 5 Grandeurs R 20 Moyen, R 22 Grand, R 23 ExtraGrand, R 24, Allover R 26 Maille extra fine.
ROSENWALD FRERES, Seuls Manufacturiers brevetés, Londres, Paris et Vienne. Fabricants aussi de toutes sortes de Filets à Cheveux Crêpons, Rouleaux, etc.
Seuls agents au Canada : DIECKERHOFF, RAFFLOER & CO., Limited, Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto, et 525 rue St-Paul, Montréal.

Automne 1910

Notre stock d'étoffes à Robes et à Costumes est au complet, comprenant toutes les dernières nouveautés en dessins, finis ou coloris.

Il en est de même pour les Sous-Vêtements pour Dames, Hommes et Enfants.—Coat Sweaters.

Serges et Vicunas "SPHINX"

GARNEAU Limitée

QUEBEC

Salles d'Echantillons : MONREAL, 242, rue St-Jacques, CHAMBRE 2.
OTTAWA, 111, rue Sparks, CHAMBRE 11.

Serges et Vicunas "SPHINX"

Seuls Agents pour les Serges et Vicunas "SPHINX' ainsi que pour les Étoffes à Robes portant la marque célèbre "LA RENOMMÉE."

Tapis, Prélarts, Linoléums, Carpettes.
Couvertes pour Berceaux, Chevaux, Chantiers.
COUVERTES BLANCHES, GRISES, ROUGES.

Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec leurs nouveaux échantillons.

Dernières Créa

COSTUMES D'AUTOMNE ET TURBAN

Cette gravure représente le nouveau paletot-tunique à ceinture. Ce gracieux modèle est rendu encore plus attrayant par un peu de broderie au collet et une garniture de brandebourgs en cordonnet de soie sur le devant et sur les manches.

Le turban est un des nouveaux modèles emboîtant la tête, en peluche de chapelier, avec passe en broderie, et un ornement curieux répétant d'un côté les riches couleurs de la broderie.

tions de la Mode

ROBE GRISE ET BLANCHE

Les tons de gris sont en grande vogue à Paris. Cette robe en dentelle de Chantilly noire, drapée par-dessus du blanc, forme un ton gris charmant, rehaussé par le chapeau gris pâle, l'étole en plumes grises et blanches et les longs gants en soie grise, brodés en nuance plus pâde de la même couleur délicate.

PROCUREZ-VOUS CET ALBUM

La maison Walter H. Barry & Co offre à ses clients un magnifique album imprimé sur papier de luxe contenant des modèles de chapeaux provenant des premières maisons de modes de Paris.

Parmi ces reproductions, nous citerons des modèles des maisons Léontine, Virot, Lewis, Germaine, Georgette, Tore, Camill Roger, Berthe Yonneau, Pouyanne, Valette, etc., etc.

Les gravures de ce livre d'or de la mode sont reproduites en couleurs, ce qui permet à la modiste de se rendre exactement compte des articles qui rentrent dans la confection des chapeaux et, aussi de connaître quelles sont les nuances les plus nouvelles.

Aucune modiste soucieuse de se tenir à la hauteur ne saurait se passer de ce livre.

MM. G. Goulding & Sons, marchands de modes en gros, 230 rue McGill, Montréal, feront de bonne heure une exhibition d'Articles Garnis, cette saison. Les Petits Modèles, Chapeaux Confectionnés et Chapeaux assortis au Costume, pour les acheteurs de la première heure seront une spécialité.

Mr. G. H. McAllan, représentant à Montréal de G. Goulding & Sons, 230 rue McGill, nous informe que bien que la date de l'ouverture des modes de sa maison soit fixée au 29 août, des préparatifs ont été faits en vue d'une demande précoce en raison du Congrès Eucharistique. Cette maison sera prête, dès le 15 août, avec une ligne complète de Nouveautés et de Chapeaux Modèles.

LE COMMERCE DE L'AUSTRALIE AVEC LE CANADA

Le commerce de l'Australie avec le Canada augmente, d'après les rapports reçus par le Département de l'Industrie et du Commerce à Ottawa, pour l'année dernière. Le commerce total se chiffre par $3,804,160, dont $3,402,950 représentent la valeur de marchandises importées du Canada et $401,210, celle des exportations. L'année précédente, les importations s'élevaient à $2,663,760 et les exportations à $895,675. En donnant ces renseignements, le commissaire du commerce, M. Ross, de Melbourne, fait remarquer que les expéditeurs de New-York combattent la nouvelle ligne Canadian-Atlantic, du Canada à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande, en représentant que les facilités d'expédition par cette ligne ne sont pas des meilleures. Il conseille aux exportateurs canadiens d'être prompts à exécuter leurs commandes.

TROP DE PERTES PAR LE FEU

Un expert en assurances, M. Ferrand, venu de France pour étudier la situation du Canada au point de vue de l'assurance contre l'incendie, a déclaré récemment, à Ottawa, sa surprise de l'énorme différence des pertes causées par le feu en France et au Canada.

Les statistiques, hélas ! sont là qui viennent appuyer l'étonnement de l'expert Français. Les taux d'assurance prouvent aussi l'étendue du mal au Canda.

Nous avons trop d'incendies et trop de pertes causées par le feu. M. Ferrand déclare que nos brigades sont bien organisées et bien outillées avec d'excellents appareils pour lutter contre l'incendie. Il faudrait donc attribuer l'étendue des pertes aux conctructions qui sont mal faites, mal entretenues et permettent ainsi au feu de se propager rapidement, malgré les efforts des pompiers bien exercés et possédant un matériel parfait.

Nous payons les frais de notre négligence.

Une sorte de brouillard plane sur les phrases longues, embrouillées. Employez les mots comme s'ils étaient de l'argent —suffisamment, mais pas plus. Chaque mot a sa valeur spécifique.

Essayez notre NOUVEAU

GANT sans COUTURE

POUR LA

PERFECTION

DANS

LE STYLE, L'AJUSTAGE
.... LA DURABILITE ....

Nous enverrons avec plaisir des Echantillons sur demande

PEWNY & CARRET, Gantiers Specialistes,
GRENOBLE.

Greenshields Limited

Seuls Agents au Canada

MONTREAL

Révillon Frères, Limitée

Exportateurs et Importateurs de

Nouveautés en Général

79, rue de Rivoli. - Paris.

Entrepôt Canadien :

134 et 136, rue McGill, - Montréal

Nous prenons maintenant des ordres pour livraison en Automne 1910.

Nous sollicitons respectueusement un examen de nos nouveaux échantillons.

THE ONE 'EPPO' SIZE FITS ALL WAISTS
EPPO
PETTICOAT
Quelque chose
d'entièrement nouveau en fait de Jupons :
LE "EPPO."
Il n'y a rien de semblable sur le marché au Jupon "EPPO", et nous en contrôlons le brevet canadien.
L'idée est un vêtement fait en une seule grandeur, s'ajustant de lui-même à n'importe quelle taille mesurant de 20 à 28 pouces.
Il n'y a pas de plissure disgracieuse à la taille—pas de bosse—pas de cordons—et aucune altération n'est nécessaire.
Le jupon se ferme à gauche avec des agrafes. Une fois fermé, le jupon s'ajuste de lui-même et distribue l'ampleur uniformément.
Procurez-vous immédiatement "EPPO" chez votre fournisseur—une nouvelle idée comme celle-ci donnera beaucoup d'importance à votre magasin.
The Canadian Converters Co., Limited
Montréal.
PATENTED MAY, 12-08 FEB. 16-09
EPPO PETTICOAT TRADE MARK
WAIST 20-28

L'INVENTEUR DE LA CRINOLINE

M. Joseph Thomas vient de mourir à Hoboken (Etats-Unis), à l'âge de quatre-vingt-trois ans.

Cette nouvelle n'éveille aucun souvenir et pourtant M. Joseph Thomas eut jadis son heure de succès. Il fut l'inventeur d'une mode qui marque une époque: la crinoline.

Avant de conquérir Paris, la crinoline avait triomphé à New York et c'est l'américain Thomas qui imagina, pour conserver aux robes leur harmonieuse rondeur, le système des cerceaux en acier.

LE COMMERCE CANADIEN AVEC LA GRANDE-BRETAGNE

Le rapport annuel de Lord Strathcona Haut Commissaire Canadien à Londres, vient d'être publié. Il contient des chiffres très intéressants concernant les transactions commerciales qui ont eu lieu entre le Canada et la Grande-Bretagne.

Le montant total du commerce effectué entre la Métropole et ses colonies pendant l'année 1909 démontre une augmentation considérable sur l'année précédente.

La somme totale du commerce général de la Grande Bretagne s'élève à $5,015,599,805.00 pour l'année 1909 contre la somme de $4,850,281,555.00 soit une augmentation de $165,318,250.00.

Le montant total du commerce général avec le Canada a été de $147,123,045.00 en 1909 comparé à $132,691,030.00 en 1908, soit une augmentation de $14,432,015.00.

Les importations de produits britanniques au Canada se sont élevées en 1909 à la somme de $42,073,170.00 contre la somme de $31,442,235.00 soit une augmentation de $10,630,935.00.

Les exportations de produits canadiens en Angleterre se sont élevées à la somme de $105,049,875.00 en 1909 contre la somme de $101,248,795.00 en 1908 soit une augmentation de $3,801,080.00.

Les principaux produits britanniques dont l'importation au Canada a augmenté sont le fer, la broche, la tôle galvanisée, l'acier en barre, les cotonnades, les lainages, les tweeds, le cuir, et le thé.

L'augmentation des produits Canadiens exportés en Angleterre porte principalement sur les articles suivants: le blé, la farine, l'avoine, le fromage et le bois.

Le rapport concernant le premier semestre de 1910 démontre une forte augmentation à l'exportation des produits canadiens, ce qui promet à notre commerce une année de prospérité sans exemple.

LE TACT DANS LES VENTES

Un argument, quel qu'il soit, est contraire à l'art du vendeur. Au premier abord, cela semble faux. On ne doit pas argumenter sur les marchandises que l'on vend, pas plus que sur la politique, la religion ou tout autre sujet. Pensez à l'autre personne. Ce qui est une faute chez les autres n'est qu'une expérience pour nous. Un vendeur diplomate évite toute controverse. L'animosité créée disparaît rarement. Le perdant est le propriétaire du magasin ou de la manufacture où le client a été contrarié. Cela s'applique au vendeur qui voyage aussi bien qu'au commis de magasin. Il est facile de suivre une clientèle établie et d'obtenir des ordres de renouvellement; mais c'est une science tout autant que toute autre science connue que de vendre des marchandises en grandes quantités, de comprendre la manière de traiter les hommes, de leur donner une bonne disposition d'esprit, de maintenir ce sentiment et de conserver leur clientèle. Etre capable d'interpréter les sentiments et la manière d'être des hommes et des femmes, et les concilier avec le but à atteindre, voilà en quoi consiste l'habileté de ceux qui remportent les plus grands succès dans la vie. L'art du vrai vendeur exige que celui-ci ait l'esprit en éveil et une connaissance profonde du caractère humain. Il n'existe pas deux acheteurs ayant la même tournure d'esprit. Chacun a ses caprices et ses particularités. L'un est calme et digne; un autre parle librement et aime causer ou plaisanter; un autre encore peut parler brièvement, rapidement, laconiquement et mener rondement une affaire. A certains acheteurs il faut un peu de gaîté pour les disposer à faire un achat, tandis que d'autres prendraient un compliment pour une insulte. Aussi un vendeur doit connaître tous les genres d'acheteurs, et une telle connaissance est basée sur la connaissance de la nature humaine. Ensuite l'expérience est ce qui rend un vendeur précieux pour la maison qu'il représente. Il arrive à connaître les particularités des clients, il sait comment les traiter pour qu'ils continuent à être bien disposés envers la maison.

Il est difficile de définir ce qu'est le talent d'un vendeur; mais il consiste pour une bonne partie, en sens commun et en bonne santé. L'adresse à se rendre populaire forme une grande part de la science du vendeur. Il ne suffit pas d'être convainquant, le vendeur doit être sincère et loyal en toutes choses. Rien n'aide si efficacement à obtenir une commande que la sincérité.

Qu'un client réel ou possible apprenne une fois qu'il est traité loyalement et honnêtement, et il n'hésitera pas à faire un achat s'il a l'intention d'acheter.

Ne vendez jamais à une personne un article quand vous savez qu'elle n'en a pas besoin. Ce serait véritablement un crime, et cet acte est des plus efficaces pour détourner les affaires du magasin. Gagnez-vous la confiance de votre client; faites qu'il ait foi au magasin dans lequel vous êtes employé et aux marchandises que vous vendez. Vous aurez alors un capital qui vous procurera un patrimoine pour vos deux jours.

Enfermez vos soucis de bureau dans votre place d'affaires pendant la nuit. Il pourrait arriver que le lendemain matin ils aient disparu.

A. O. MORIN & CIE
Importateurs en Gros
de Nouveautés : : :
8 RUE STE-HELENE - MONTREAL

Bas et Chaussettes Importés ainsi que de Notre Propre Fabrication. Spécialité de Broderies et Dentelles de toutes provenances.

Nous recevons constamment de nouveaux dessins et nous sommes, parconséquent, en mesure d'offrir les dernières créations.

VOYEZ LES ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:
"NORTH STAR" "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur— pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.
JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.

ZIMMERKNIT

Canada's Highest Grade Underwear

LIGNE ZIMMERKNIT POUR LE PRINTEMPS 1911.

La ligne la plus belle et la plus complète de Sous-Vêtements offerte au Canada.

Voici quelques-unes de nos lignes spéciales :

BALCRIGGANS.— Unis et fantaisie, toutes couleurs, manches longues et courtes; caleçons, longueurs à la cheville et au genou.

MAILLES. — Vêtements à mailles ouvertes, frais et hygiéniques, corps à devant paletot et caleçons allant au genou.

POROUS KNIT.— Nous avons le contrôle du tissu Porous-Knit, figurant dans notre vaste assortiment. La demande pour ces vêtements faits pour les grandes chaleurs a été phénoménale.

FIL - LISLE. — Incontestablement la meilleure ligne sur le marché à 75c.

SILKETTE.—Le meilleur sous vêtement que l'argent puisse produire; tissu dans lequel nous nous sommes spécialisés. Cette ligne est devenue l'**"Edition de Luxe"** des sous-vêtements Canadiens.

VELVET-RIB.—Combinaisons et sous vêtements complets en deux pièces. Quelque chose d'entièrement nouveau, vêtement très élastique avec une fine surface douce comme du balbriggan en dedans et au dehors. Ces sous-vêtements sont tous étiquetés **Zimmerknit Velvet-Rib,** nom populaire **enregistré** et employé par nous uniquement.

VETEMENTS DE SPORT.—Ligne très complète de Jerseys d'Extérieur, faits en une variété de couleurs, etc. Tissu d'une durée splendide, **lavable; couleurs indélébiles.**

En vente dans toutes les principales maisons de gros.

Zimmerman Manufacturing Co., Limited

HAMILTON. : : : ONTARIO.

ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

On fait en ce moment une grande quantité de cols stock en net, mousseline ou marquiselle. Ces cols sont écrus, blancs ou noirs. On emploie beaucoup de den-

Costume d'automne
Modèle de Pullan & Sons, Toronto.

telle pour leur garniture, et les articles de cou de tous genres sont ornés d'un peu de messaline ou de net de couleur claire ou d'indienne persane.

Les cols stock en toile blanche sont rendus attrayants par une légère adjonction de tissu persan. Le tissu de couleur dont ils sont faits peut se laver dans bien des cas. Mais là où l'on n'est pas sûr que ce tissu puisse supporter le lavage, on fait les cols de manière à pouvoir enlever facilement la garniture quand le col doit être lavé.

Un bon arrangement consiste dans des parties en couleur pouvant se boutonner sur le col blanc, arrangement qui convient particulièrement aux cols dont la partie supérieure est rabattue. Les cols rabattus de ce genre pauvent être en tissu persan, en taffetas à carreaux, en satin noir ou en foulard à pois blancs et bleus. On peut y ajouter un noeud de cravate assorti. Ces cols rabattus détachables, en satin ou foulard offrent encore cet avantage qu'ils protègent le col de dessous en toile blanche et ainsi il n'est pas nécessaire de laver aussi souvent ce dernier.

Un col très élégant, du type hollandais extrêmement étroit, porte le nom de col Jane Eyre. Il représente le genre qui était en vogue au commencement du siècle dernier et peut servir de modèle à ceux qui s'efforcent de populariser les anciennes formes de cols si artistiques.

Les maisons qui produisent des articles de cou de premier ordre ont lancé pour l'été les fichus attrayants qui donnent un regain de nouveauté aux articles de cou d'un type historique. Les couturiers français ont cré des costumes dont le fichu était la caractéristique, et on s'attend à ce que ce genre devienne populaire.

Parmi les modèles français les plus nouveaux est un col copié sur ceux que portaient les pages de la cour de Charles X. Deux maisons françaises de premier ordre ont imaginé de larges cols en batiste brodée à la main, que l'on porte avec des blouses de fantaisie en lingerie et en satin. Ces cols peuvent descendre jusqu'à la ligne du cou de la blouse ou affecter le genre berthe; ils sont attachés à l'empiècement. Ce qui caractérise la généralité des cols, c'est leur hauteur plus grande en arrière qu'en avant.

* * *

On s'attend à une excellente demande pour les empiècements et garnitures en dentelle de Venise destinés aux robes d'automne et d'hiver.

Les costumes tailleur composés de deux parties sont en haute faveur pour l'automne; on portera, avec ces costumes des blouses de la même couleur. Cela indique que les allovers teints d'une couleur assortie à la robe seront en grande demande.

Il est un autre genre de blouse qui aura beaucoup de vogue pour les robes habillées et les costumes tailleur, ce sont les blouses en chiffon, marquisette ou voile, assorties à la couleur de la blouse de dessous et portées par-dessus un corsage de dessous en dentelle allover ou en net de fantaisie.

Non seulement les tissus blancs, écrus et noirs seront en demande pour ces corsages de dessous, mais les allovers fantaisie de couleur feront un joli effet, voilés par du chiffon, de la marquisette, etc. Les corsages de dessous en net uni seront aussi garnis de bandes de dentelle écrue, blanche , noire et de couleur.

Les effets voilés continuent à avoir la plus grande vogue pour les robes de soie. Cela signifie que la blouse en chiffon ou en net continuera à être drapée par-dessus un corsage de dessous en satin, net, etc., garnie invariablement de bandes de fine dentelle posées en travers. On s'est beaucoup servi des dentelles malines les plus légères pour cela; ces dentelles se combinant admirablement avec les tissus très légers, continueront sans doute à être en faveur.

Les importateurs en général s'accordent à dire que les allovers conserveront leur vogue, la saison prochaine; en conséquence ils ont placé de bonnes commandes de marchandises suisses. On continue à avoir confiance aux volants. On produit de larges volants ayant une broderie de 36 pouces. Ces volants,quand ils ne sont pas employés pour les tuniques, sont ce qu'il y a de mieux pour des jupes entières ; leur bord festonné est souvent fini par un rempli en toile ou batiste unie, sur lequel le feston est appliqué.

Parmi les nouveaux patrons, les effets de petite dentelle irlandaise et de Venise sont bien représentés. La fantaisie féminine considère maintenant les dessins à oeillets comme articles ordinaires et, en conséquence, on trouve dans tous les stocks de grandes quantités de volants, d'allovers, de bandes, etc., de ce genre.

* * *

Les modèles élégants de chapeaux français pour l'automne ont d'énormes noeuds en ruban très large. Ces noeuds posés gentiment produisent un effet excessivement chic. Le succès d'un dé-

Costume d'automne
Modèle de Pullan & Sons, Toronto.

partement de rubans dépend beaucoup de la manière dont le détaillant le conduit.

Dans le département des chapeaux, on peut obtenir de très bons résultats. Etant

L'Assortiment D'INDIENNES

DE LA

DOMINION TEXTILE CO.

vous sera offert dans quelques semaines par les marchands de Gros Canadiens . . . . . .

Cet assortiment place a un niveau encore plus élevé les Marchandises Canadiennes . . . . . .

Il y a plus de profit a vendre les Indiennes Canadiennes. . . . .

donné que les grands noeuds en ruban sont en grande vogue pour les chapeaux demi-habillés, il faut faire un étalage de ces garnitures de noeuds, nombreuses, variées et diversement arrangées, de manière à frapper la clientèle.

La construction du noeud est chose importante. Les boucles sont très grandes, et si le ruban n'est pas très ferme, il faut en garnir les bords de fil métallique. On peut prendre modèle sur les principales illustrations françaises et américaines et étudier la mode actuelle de poses légèrement le noeud sur le chapeau, de manière à produire des modèles aussi gracieux et attrayants que possible.

Cette manière de faire devrait produire des résultats, le public ne demandera qu'à adopter cette garniture, qui produit de l'effet, est facile à ajuster et peu coûteuse en fin de compte.

* * *

Dans les tissus pour voilettes, les mailles genre toile d'araignée sont en évidence et formeront sans doute la grande nouveauté d'automne. On trouve ces tissus pour voilettes en une grande variété de dessins, mais leur principal caractère est la finesse des fils employés seuls pour faire la maille. Les dessins de fleurs et de feuilles dominent, mais on voit aussi de nouveaux modèles en grands blocs sous lesquels différents tissages alternent.

Les voilettes à mailles horizontales sont maintenant un article de vente courante; d'autres nouveautés forment une nouvelle attraction pour la saison prochaine. Les Parisiennes ont accordé leur faveur à deux nouveautés: le filet ou voilette à mailles carrées et la voilette à mailles en forme de losange. Les premières sont de diverses pesanteurs. On voit aussi des tissus en fils excessivement fins, des tissus de pesanteur moyenne et des tissus lourds à effet de cordonnet.

Les tissus à mailles en losange, bien qu'ils ne soient pas exactement nouveaux sont produits en une grande variété de dessins et prennent jusqu'à un certain point la place des tissus à mailles hexagonales qui ont atteint leur maximum de popularité, à la fin du printemps dernier.

Avec le retour de la saison d'hiver, les écharpes en dentelle et en chiffon reprendront l'importance qu'elles avaient au printemps. Les écharpes noires et blanches en dentelle espagnole semblent avoir la vogue. L'écharpe en satin noir, doublée en blanc ou en couleur, sera sans doute en grande faveur pour porter dehors. L'article qui a fait fureur à Paris est une combinaison de blanc et de noir, cette écharpe est extrêmement élégante et se porte très bien avec une toilette de n'importe quelle couleur.

LA JOURNEE DES DRAGS A AUTEUIL

Nous empruntons au "Dry Goods Economist" les renseignements suivants sur les costumes et chapeaux portés à Auteuil (France) le jour où a été couru le prix des Drags.

Le jour où est couru à Auteuil le prix des Drags est considéré comme la meilleure occasion pour exhiber des costumes nouveaux et élégants. Depuis quelques années, les personnes appartenant au monde de la haute élégance ont choisi ce jour pour montrer leurs équipages bien mis. Il est évident qu'il vaut mieux lancer une nouvelle création à l'occasion d'un événement de ce genre, auquel s'intéressent en premier lieu les personnes riches et élégantes, que de la réserver pour le Grand Prix de Paris, lequel étant couru à Longchamp, tout près de la ville, est plutôt un grand événement populaire.

La journée a été gâtée par le temps défavorable. S'il avait fait beau, il y aurait eu une exhibition de toilettes sans précédente; malgré le mauvais temps, on a pu voir des quantités de toilettes merveilleuses, dont un grand nombre ont été absolument ruinées pour avoir été portées sur les pelouses mouillées et sous les arbres d'où l'eau dégouttait.

Comme on pouvait s'y attendre, il y avait à cette réunion des nouveautés de la mi-été et des créations pour le début de l'automne. Une note intéressante des costumes d'été était l'emploi de fourrure pour leur garniture. Un certain nombre des meilleurs couturiers avaient envoyé des mannequins portant des costumes garnis de fourrure.

Blanc, Noir et Teinte Brillante

Une robe extrêmement intéressante était en chiffon blanc et noir avec touches de bleu royal. Là on remarquait encore la nouvelle note, le blanc et le noir éclairés d'une nuance brillante.

La robe elle-même était du genre tunique simple, la jupe parfaitement droite, sans être resserrée à l'ourlet. Par-dessus cette jupe blanche était une tunique en chiffon noir dont les basques s'ouvraient assez largement en avant et en arrière, ne couvrant que les côtés de la jupe. En bas, il y avait un large ourlet, bordé d'une bande de renard noir. Les manches courtes, collantes, demi-longueur, également en chiffon noir, avaient de larges ourlets et des bordures en fourrure.

Comme garniture du corsage, une large collerette avec devant drapé en fichu, en batiste blanche brodée. La ceinture en ruban satin noir portait au centre et en avant une petite bande de bleu royal; placé directement en travers du dos, à la taille, était un large noeud plat en ruban satin bleu royal.

Le corsage sans col portait, directement en avant et au cou, un autre noeud plat, celui-ci très petit et fait de ruban No 9 bleu royal, et de ce noeud de cou, une simple bande du même ruban de brillante couleur, courait en droite ligne jusqu'à l'ourlet de la jupe.

Batiste et Velours

Une autre belle robe lingerie était en broderie antique sur une batiste excessivement légère; cette batiste avait pour fondation une jupe et un corsage très bas en velours bleu marine. A l'ourlet de la jupe en velours bleu était une bande de zibeline, surmontée d'une broderie antique or et argent.

La jupe en velours était toute ronde, ne touchant pas tout à fait le sol quand la personne qui la portait était debout, tandis que la jupe de dessus en lingerie blanche, qui couvrait presque le velours bleu, avait une traîne en pointe.

Satin, Chenille et Fourrure

Un troisième modèle, garni de fourrure, qui a attiré beaucoup l'attention, était une robe en satin bluet pâle, entièrement couverte d'un dessin brodé en chenille brune. Le buste était enveloppé serré dans la robe de dessus, qui était quelque peu en forme de châle, une seule pointe s'étendant jusqu'au cou en formant partie du corsage.

Du rempli de cette robe de dessus pendaient des ornements faits du même satin et de la même chenille brune. Ces ornements reposaient sur un jupon garni de deux bandes de zibeline.

Le reste du corsage était en chiffon bluet, très transparent et parfaitement uni, tiré à plat sur le buste, avec de courtes manches d'une seule pièce, garnies de doubles bandes de zibeline.

C'est une des robes qui firent le plus sensation sur le champ de course, et la personne qui la portait était entourée d'une foule de spectateurs désireux de voir ce costume. A part la sensation qu'il produisit, il n'a aucune importance spéciale au point de vue de la mode, il ne comporte aucune idée nouvelle. Plusieurs autres robes du même faiseur étaient plus intéressantes.

Noir sur lingerie

L'emploi de dentelle noire ou de chiffon noir avec les robes en lingerie blanche a été remarqué de nouveau. La simple robe lingerie blanche n'est plus de mode. Elle doit avoir une note sombre de noir pour être dans la classe des vêtements ultra élégants.

Une manière tout à fait nouvelle d'arranger cette note noire sur les robes blanches consiste dans l'emploi de l'écharpe que l'on trouve dans les modes d'aujourd'hui.

Ingénieux et nouveau était un costume lingerie avec les garnitures ordinaires de

Emparez-vous de la Clientèle

de votre district en mettant en évidence les

MANCHETTES ET FAUX-COLS

MARQUE "CHALLENGE."

Ils possèdent toutes les meilleures qualités des articles en fine toile—confort, style et longue durée—moins le grand désavantage de la toile, le coût du blanchissage. Dans votre magasin vous pouvez démontrer à un client avec quelle facilité on nettoie un Faux-Col "CHALLENGE" ; il fera certainement un achat. Il ne peut manquer d'apprécier l'économie qu'il fait en portant un Faux-Col "CHALLENGE."

Les Faux-Cols "CHALLENGE" ont le même fini mat que les meilleurs faux-cols en toile ; ils sont garantis ne pas se déformer, ne pas se fendiller, ne pas changer de couleur ni avoir d'odeur désagréable.

A vous de vous emparer de cette clientèle profitable ! Voyez nos stocks !

The Arlington Company of Canada
Limited
54-56 Avenue Fraser, Toronto

AGENT POUR L'EST :
Duncan Bell, 301 rue St-Jacques, Montréal.
AGENT POUR ONTARIO :
J. A. Chantler & Co., 8-10 rue Wellington Est, Toronto.
AGENT POUR L'OUEST :
R. J. Quigley, 8-10 rue Wellington Est, Toronto (temporairement).
(Quartier général—Winnipeg dans un avenir rapproché).

OUVERTURE DES MODES

Exhibition d'Automne de

CHAPEAUX MODÈLES

ET DE NOUVEAUTÉS

DANS NOS MAGASINS

230 RUE McGILL, MONTREAL.

LUNDI, 29 AOUT et les Jours Suivants.

Les Commerçants sont Cordialement Invités à Examiner cette Exhibition.

G. GOULDING & SONS

Toronto

MONTREAL WINNIPEG

broderie à la main et de véritable dentelle; un exemple de ce genre était un magnifique appliqué Bruxelles sous lequel se trouvait une doublure en chiffon noir.

Draperie forme écharpe

Un arrangement genre écharpe, en chiffon noir, drapait le buste à partir du côté doit, ne couvrant qu'une seule des manches. Cette sorte d'écharpe croisait en biais de droite à gauche et était prise sous un noeud noué lâche vers l'arrière de la jupe. Une seconde écharpe partant du côté opposé à la ceinture, passait seulement autour du buste pour former un second motif d'écharpe.

L'écharpe supérieure était entièrement unie; l'écharpe inférieure était garnie au bord supérieur d'un biais de satin noir et à l'autre bord, était ourlée et avait une bordure brodée de grands pois polka, disposés en rang de trois, par grosseur en diminuant.

Le petit empiècement rond était en chiffon noir, avec les mêmes pois de broderie. Des remplis étroits en chiffon noir étaient arrangés sous le bord des manches courtes. Une note en couleur était donnée à cette robe par le bouquet de corsage, formé de deux roses, l'une d'une rouge Jacqueminot brillant, l'autre d'un rose La France pâle.

L'idée de Combinaison

Ces arrangements particuliers d'écharpes sont très approuvés par les principaux couturiers; cela est mis en évidence par les nombreuses robes de ce genre, remarquées à toutes les réunions mondaines. L'écharpe en chiffon ou en d'autres tissus transparents, ornés de perles ou unis, est une note plus nouvelle que la couverture entière en chiffon. Ici encore, c'est l'idée de combinaison, qui devient si forte.

Parmi les nouveaux modèles à effet d'écharpe était une robe dont le buste était enveloppé d'une écharpe bombée, qui passait autour du buste, en partant d'une ligne élevée, enveloppait les hanches, croisait bas en arrière et était ramenée en avant. Les bouts étaient attachés ensemble par des noeuds de ruban et fixés à la draperie de la jupe, tandis que les bords inférieurs pendaient librement en pointes alourdies. On peut s'imaginer combien un tel arrangement révèle les lignes du buste. Lourdement chargée de perles et de jais, cette écharpe colle au corps en vrai style classique.

Une autre belle robe représentant ce genre nouveau offre une sorte d'effet de panier formé par des écharpes en chiffon de trois couleurs: rose, bleu pâle et blanc. La robe formant fondation était en merveilleux broché bleu pâle avec dessins en or.

Style Empire

Un certain nombre de robes très simples du type classique modifié, adopté pendant la première période de l'Empire, étaient portées par des femmes mises avec élégance. Il y en avait en batiste et en toile, en chiffon rayé, noir et blanc, bleu et blanc, en satin rayé, en serge rayée bleue et blanche ainsi qu'en piqué avec rayures de deux couleurs et en homespun gris.

Ces robes étaient évidemment des créations de Paul Poirier, car il affecte ce style presque exclusivement pour ses costumes du milieu de l'été. La jupe est toujours droite et simple, tombant d'une taille haute. Quelquefois le corsage simple forme un effet de surplis, les manches étant coupées d'un seul morceau avec le surplis. Là encore, on voit un large col genre marin, et un simple fichu étroit, ayant quelque peu la forme d'un collet châle est employé comme garniture de cou.

Toutefois, la note la plus nouvelle est une draperie de corsage de pur style grec, formant une sorte de bavette, dont les pointes sont prises sur les épaules. Mais, au lieu d'être arrangée à mi-distance des épaules, comme dans l'ancien style grec, cette draperie pend des pointes des épaules. Cela laisse une large ouverture sur les épaules, qui est quelquefois remplie d'un tissu formant contraste, ou qui peut

THE
Montreal Carpet Manufacturing CO.,
SHERBROOKE, P. Q.
Manufacturiers de Tapis Bruxelles et Wilton, et de Rugs.
BRUXELLES OXFORD
BRUXELLES EMPIRE
BRUXELLES WINDSOR
WILTON TURCOMAN
WILTON BAGDAD
Combinaison de:
QUALITÉ, DESSIN, PRIX.
Résultat:
Augmentation des Ventes.
Montreal Carpet Manufacturing Co.

CARACTÈRE DISTINCTIF
APPARENCE ET QUALITÉ
Marchandises Tricotées
Marque BEAVER
Vous sauvegarderez vos propres intérêts, si vous nous donnez une part de votre patronage.
Notre assortiment comprend :
MITAINES, GANTS, BONNETERIE, TUQUES, JERSEYS, SWEATER COATS et CASQUETTES TRICOTÉES.

La vignette ci-dessus représente notre Casquette Enregistrée, faite dans toutes les couleurs et en combinaison de couleurs.
R. M. Ballantyne, Limited
Stratford, Ontario,

Ligne Victor pour l'Automne offerte maintenant.
Splendide Assortiment de Costumes d'Automne, Manteaux, Jupes.

Vous devriez être le premier dans votre ville à vendre la

JUPE
"Every Size Maternity"

Manufacturée au Canada exclusivement par nous.

Jupe "Every Size Maternity, "réellement Elégante et Confortable.

Employée comme une jupe ordinaire, sans cordons ni élastiques, etc, sur l'abdomen. Tombe à plat en avant et uniformément autour du bas. Nombreuses qualités de vente au détail et bons profits.

Toute femme l'ajuste facilement à sa propre mesure. C'est la simplicité même. L'ajustage se fait par un arrangement unique des deux côtés. Recommandée par les autorités médicales.

La Jupe "Every Size Maternity" est une Création pour le commerce. Elle se vend beaucoup de l'autre côté de la frontière; c'est un succès partout où on l'introduit au Canada.

La Jupe "Every Size Maternity" sera annoncée, cet automne, à vos clients dans les principales Publications Canadiennes.

Préparez-vous à la Demande.

Une belle brochure, donnant tous les renseignements sur la Jupe "Every Size Maternity" sera fournie aux détaillants pour qu'ils la distribuent parmi leurs clientes.

Notre ligne d'automne entière est la meilleure que nous ayons déjà eue. Attendez que nos voyageurs vous offrent la lingerie et les blouses Victor.

The Victor Manufacturing Co., Québec

Seuls Manufacturiers Canadiens des Jupes "Every Size Maternity"

être laissée vide. C'est un arrangement absolument nouveau d'une draperie classi familière.

Nouvelle forme de ceinture

Un autre effet bien nouveau qui a été remarqué trois fois est le costume ayant une ceinture à la religieuse, ou comme

Modèle de la maison Debenhams (Canada) Limited, Montréal.

d'autres l'appelle, à la japonaise, car sous certains rapports, cette ceinture ressemble au "obi" porté par les japonaises.

Echarpes assorties aux robes

Un grand nombre de costumes les plus nouveaux portés aux courses, avaient des écharpes assorties, faites exactement du même tissu que la robe. Les écharpes en batiste avec broderie à la main et garniture en dentelle, du même dessin que la robe, sont distinctement nouvelles. Une robe de ce genre, particulièrement intéressante, avait une écharpe en batiste doublée de chiffon bleu pâle, et le chapeau portait beaucoup de bleu pâle.

Une autre robe lingerie, avec garnitures noires et rouges avait une écharpe en batiste doublée de rouge; le chapeau était tout noir et blanc.

Des cols marins très larges sont une caractéristique prononcée pour l'été des pardessus et des costumes tailleur. Ils commencent aussi à paraître sur les robes.

Vêtements extérieurs en satin

Le pardessus ayant la plus grande vogue en ce moment est en satin noir avec doublure blanche ou bleu de roi.

On voit aussi des pardessus étonnants en satin blanc avec garnitures en velours noir.

Volant de face dans les grands chapeaux

Le grand chapeau règne absolument suprême à Paris. Bien que l'on voie quelques nouveaux turbans, qui annoncent sans doute le retour du petit chapeau en automne, c'est le grand chapeau qui domine en ce moment.

Ce qu'il y a de plus excentrique, c'est l'emploi d'une sorte de turban très travaillé comme bandeau pour le grand chapeau. Le devant est encadré d'un bonnet garni d'un volant en dentelle; celui-ci est surmonté du grand chapeau, ce qui forme un tableau frappant et peu ordinaire.

La large passe du nouveau chapeau est souvent à peine drapée de dentelle qui donne de la douceur au bord. Georgette a produit beaucoup de chapeaux de ce genre. Lewis est en faveur du bandeau turban avec ses garnitures de dentelle et de fleurs. Il couvre aussi la passe d'une draperie en dentellle.

Garniture de chapeau

Des quantités énormes d'aigrettes les plus belles et les plus coûteuses sont employées sur les nouveaux chapeaux. L'osprey presque sans prix est simulée dans un nouvel arrangement de plumes d'autruche défrisées. Dans les ornements de plumes, combinaisons, ospreys et coq rayé, on voit les mêmes couleurs que l'on remarquait, l'hiver dernier, dans les pompons en blaireau.

Beaucoup des nouvelles plumes d'autruche sont de deux tons, tels que blanc avec de gros amas de noir à mi-longueur du plumage blanc, ou rose, bleu pâle, orchidée ou lavende, avec une grosse touffe noire sur chaque plume. Les montures des plumes d'autruche sont très grosses et très belles, formées souvent d'une bande pour la calotte et d'une grosse touffe. On est étonné de l'extravagance continue des plumes d'autruche. Il semble qu'il n'y ait pas de limite aux prix que les modistes peuvent exiger.

Plumes d'autruche défrisées

On remarque de nouveaux arrangements très intéressants en plumes d'autruche défrisées. Ces plumes ont de nouvelles montures. Parfois toute la calotte et la passe du chapeau sont couvertes de plumes d'autruche droites, défrisées, le tout surmonté d'un groupe de six ou huit têtes courtes, genre défrisé.

Parmi les genres plus simples de chapeaux seront les leghorns, à passe doublée de veleurs en dessous et les chapeaux en paille blanche, simplement garnis de gros noeuds blancs en organdi.

On voit parfois un chapeau en velours noir, sans autre garniture qu'un de ces gros noeuds raides en organdi blanc. De grands chapeaux à bords abaissés en broderie anglaise ont des noeuds énormes en ruban de velours noir. Un autre joli arrangement pour l'été est le grand chapeau en paille blanche affectant la nouvelle courbe Chantecler et garni d'immenses orchidées ou fleurs de lis noires et blanches. D'énormes pavots blancs sont arrangés en guirlandes sur les nouveaux chapeaux.

Beaucoup des nouveaux types sont très plats et larges, ces genres étant portés surtout par de jeunes femmes.

L'ECONOMIE DU TEMPS

L'économie du temps, c'est-à-dire l'emploi intelligent du temps, est un des grands facteurs de succès dans toute entreprise; c'est pourquoi le génie inventif de l'homme s'occupe constamment de trouver des moyens de multiplier la valeur de la journée. Tout ce qui permet à un homme de produire davantage avec moins d'effort, épargne son temps et son énergie et lui permet de se livrer à des entreprises impossibles pour lui auparavant. La locomotive à vapeur, le télégraphe, le téléphone, l'automobile, le moteur électrique, le clavigraphe, la presse d'imprimerie perfectionnée, etc., ont plus fait pour le développement de la civilisation et l'augmentation de la richesse du monde que ce qui a été accompli en mille ans d'efforts avant ces inventions. Tout ce qui économise le temps augmente les commodités et limite la perte d'énergie mentale ou physique, augmente le pouvoir producteur d'argent du monde et devient une nécessité en affaires. A mesure que de nouvelles inventions apparaissent, de nouveaux besoins se font sentir et de nouvelles méthodes doivent être créées pour utiliser ces inventions.

La première assemblée des actionnaires de la "Thetford Pants and Overall Company", a eu lieu le 16 courant. Ont

Modèle de la maison Debenhams (Canada) Limited, Montréal.

été élus: M. J. B. Bernard, président; M. C. R. Martin, vice-président; MM. O'Meara, Q. Fréchette, et T. F. Lavoie, D. N. Pennington, et J. C. Gagné, directeurs; M. L. McKay, secrétaire-trésorier; M. J. E. Lessard, gérant du département de vente. Mtre Arthur Girouard sera l'avocat de la compagnie.

" SUCCESS "

L'Overall Idéal

Il y a tant de bons points en faveur des " Overalls Success, " que nous les offrons comme les meilleurs vêtements du genre qui soient faits n'importe où.

Le denim dont ils sont faits est absolument le meilleur qu'on puisse se procurer, et il y a amplement de matériel dans les vêtements. Les overalls " Success " sont taillés d'une ampleur exceptionnelle, dos élevés, jambes larges.

L'overall " Success est très solide, double piqûre partout et fortes coutures doubles. Les overalls sont ouverts des deux côtés, mais doublés extérieurement de telle sorte qu'ils ne se déchirent pas.

Tout merchand de gros peut vous en fournir, la ligne est complète. Overalls, Bavettes et Smocks en trois pesanteurs et trois couleurs.

The Canadian Converters' Co. Limited.
Montreal

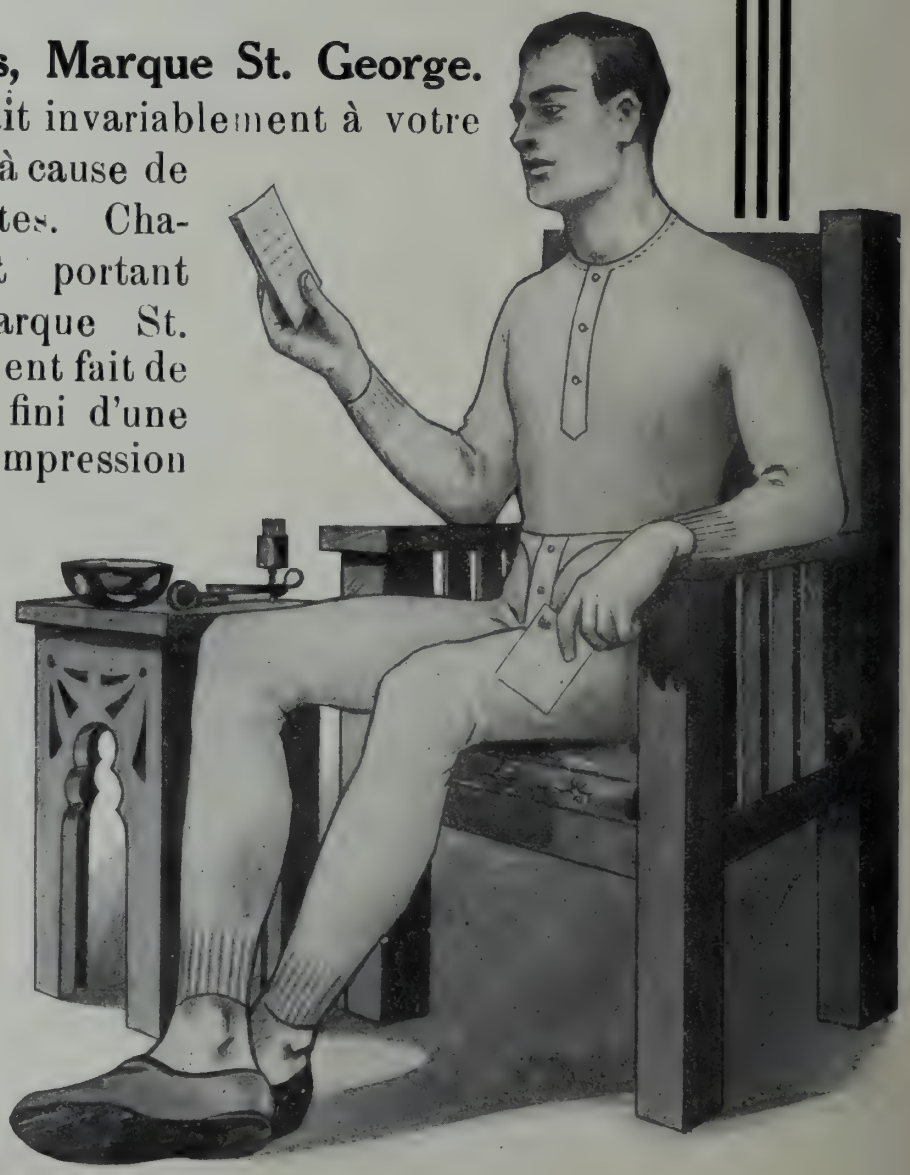
"St. George" Underwear

Irrétrécissables—Ajustage parfait

VOUS ne faites pas d'erreur de jugement en affaires, quand vous donnez à votre fournisseur une ample commande de

Sous-Vêtements, Marque St. George.

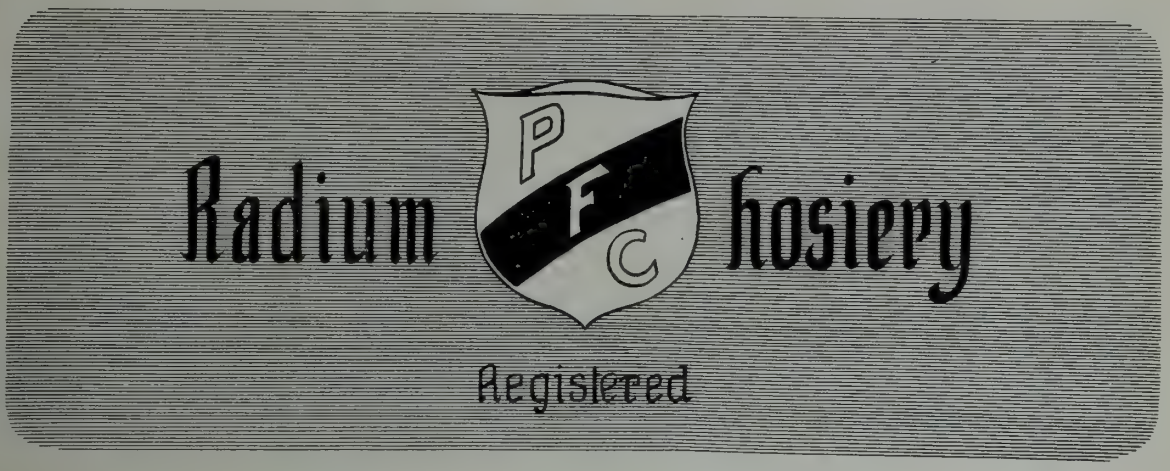
C'est la ligne qui plait invariablement à votre clientèle masculine, à cause de ses qualités excellentes. Chaque sous-vêtement portant l'Etiquette à la Marque St. George est parfaitement fait de fils en pure laine et fini d'une manière qui fait une impression irrésistible sur l'acheteur difficile. Vous constaterez que vos affaires s'amélioreront tant que vous tiendrez bien en évidence la Marque "St. George."



Schofield Woolen Company

LIMITED.

Oshawa - - Ontario



LE développement continu et l'expansion naturelle de votre Département de Bonneterie dépendent des marchandises que vous tenez.

La **"Marque Radium"** n'est pas surpassée pour le style, l'ajustage et la durabilité. Si vous ne tenez pas les marchandises de la marque **"Radium,"** vous perdez le plus grand facteur d'affaires en cette ligne.

En faisant vos achats, ayez ces faits présents à l'esprit pour sauvegarder vos profits.

Perrin Frères & Cie,

28 Carré Victoria, - - - Montréal.

LE "GORDON" GARANTI.

Nous Garantissons Chaque Parapluie "Gordon" que nous Vous Envoyons. . .

Chaque Parapluie Gordon est fait, sous la direction d'un expert, des matériaux les plus beaux, par des ouvriers soigneux, afin de produire ce Parapluie que nous garantissons entièrement.

Le "GORDON" est le parapluie qui se roule le plus serré — un Gordon à 8 baleines n'est pas aussi volumineux que beaucoup d'autres parapluies ordinaires à 7 baleines.

Cela est dû à la monture à baleines évidées dans lesquelles l'extenseur se case.

La couverture est en pure soie bouillie, importée d'Europe — garantie ne pas se couper ni se marquer.

Mettez-vous en stock des parapluies aussi fortement garantis ?
Réfléchissez aux avantages des parapluies GARANTIS. Nous n'avons pas de voyageurs ; écrivez-nous donc directement.

Eclipse Umbrella Company

100, RUE LATOUR

Montréal.

Au Commerce. Aout 1910.

Notre Bureau de Renseignements

concernant la Grande Exposition de Toronto en 1910 et les curiosités est complet. Nous désirons que vous fassiez de nos magasins votre quartier général, quand vous serez en ville. Nous serons heureux de faire tout notre possible pour rendre votre visite agréable et profitable.

Vous êtes Cordialement Invité

à assister à notre Exhibition de Toiles, Cotonnades Etrangères et Domestiques de vente courante, Soieries et Etoffes à Robes, Confections pour Dames et Enfants, Sous-Vêtements, Bonneterie, Gants et Articles Tricotés en Laine de Fantaisie, Merceries, Lainages et Garnitures pour Tailleurs, à partir du 29 Août 1910.

John Macdonald & Co., Limited

TORONTO

M. J. O. Trempe, 207, rue Saint-Jacques, Montréal.

M. D. Fontaine, 77, rue Church, Saint-Roch, Québec.

M. J. H. Carson, (Cowansville), Cowansville.

REASSORTIMENT

Cet Automne, vous apprécierez les avantages de nos stocks complets dans tous les départements de notre immense magasin. Les conditions favorables des affaires vous commandent de maintenir des stocks bien assortis.

Voyez nos Voyageurs, ou envoyez-nous une liste de ce dont vous avez besoin.

DEPARTEMENTS

A-1—Flanellettes imprimées et tissées, Flanellettes Saxony de Couleur, Ginghams à Robes, Ginghams à Tabliers, Shirtings, Cotonnades à Robes, simple et double largeur. Flanelles, Edredons en Coton et en Laine, Moleskines.

A-2—Tissus Lavables, Mousselines Blanches et Noires, Indiennes (y compris les célèbres Indiennes Crum), Sateens Imprimés.

A-3—Doublures, Sateens, Percalines, Etamines, etc., Doublures en Soie Japonaise et Miretta, Damas de Laine, Cachemires en Coton, Rouges Turquie.

A-C—Cotonnades Grises et Blanches, Cotonnades à Draps de Lit, Pantalons, Overalls, Couvertures en Flanellette, Sacs en Coton et en Jute, Denims, Cotonnades, Coutils, Tissus Hessois, Couvertes à Cheval, etc.

B—Tweeds, Lainages et Garnitures pour Tailleurs, et Cravenettes de Priestley pour Vêtements d'Hommes.

C—Tapis, Rideaux, Linoléums, Prélarts, Articles de Maisons, etc.

D—Merceries, Sous-Vêtements, Imperméables, Chaussettes, Cravates, Parapluies, etc.

E—Dentelles, Rubans, Broderies, Tissus à Voilettes, Nets, Articles de Cou, Parapluies pour Dames.

K—Bas, Gants en Tissu, Articles Tricotés, Sous-Vêtements pour Dames, etc.

G—Gants de Peau, Mitaines, Mocassins, etc.

H—Etoffes à Robes, y compris les Etoffes à Robes bien connues de Priestley, Tissus pour Blouses, pour Corsages, etc.

L—Toiles, Toiles à Nappes, Serviettes, Essuie-Mains, Toiles à Essuie-Mains, Toiles de Fantaisie, Mouchoirs, etc.

O—Confections, Blouses, Jupes, Costumes d'Enfants, etc.

S—Soieries, Velours, Valveteens, Crêpes, etc.

T—Articles de Tablette, Bimbeloterie, Garnitures, Dessus d'Oreillers et "Runners" Brodés, Laines à Repriser et pour Ouvrages de Fantaisie, Articles de Fantaisie, Poupées, Jouets Mécaniques, etc.

Visitez nos Salles d'Echantillons Permanentes,

Edifice Carlaw, 28 rue Wellington Ouest, - - - Toronto,

Pendant l'Exposition de Toronto et l'Ouverture des Modes d'Automne.

Greenshields Limited,

MONTREAL.

Tissus et Nouveautés

TISSUES & DRY GOODS

SEPTEMBRE 1910

ETOFFES A ROBES DE *Priestley*

Pour l'Automne 1910

Mettez au premier rang les Tissus de PRIESTLEY dans votre département d'Etoffes à Robes, cet automne. C'est un moyen sûr d'augmenter vos affaires.

Voiles
Serges
Vénitiens
Toledos
Royal Tussah

Crepe Chaine de Soie
Taffetas
Diagonales
Draps Satin
Croisés Alva
Broché Tussah

Panamas
Broadcloths
Drap Melona
Plissé Tussah
Plissé
Rosetta

Costumes Rosaline
Mattings en Laine
Tissus Brandon pour Costumes
Tissus Lowthian pour Costumes
Croisés Alva

Cheviotte Airedale
Boucle Osmond
Tissus Wellesley pour Costumes
Drap Kingsley
Worsted Chantecler pour Costumes

Cravenettes Noires et Bleu Marine, et assortiment complet de couleurs.

SEULS AGENTS POUR LES ÉTOFFES À ROBES DE PRIESTLEY.

GREENSHIELDS LIMITED,

MONTREAL.

Adressez toutes communications se rapportant à cette publication à: "TISSUS & NOUVEAUTES", B. de P. 917, Montréal,. Qué.

Nous aimerions vous montrer notre assortiment de mercerie pour hommes, la prochaine fois que vous serez à Montréal.

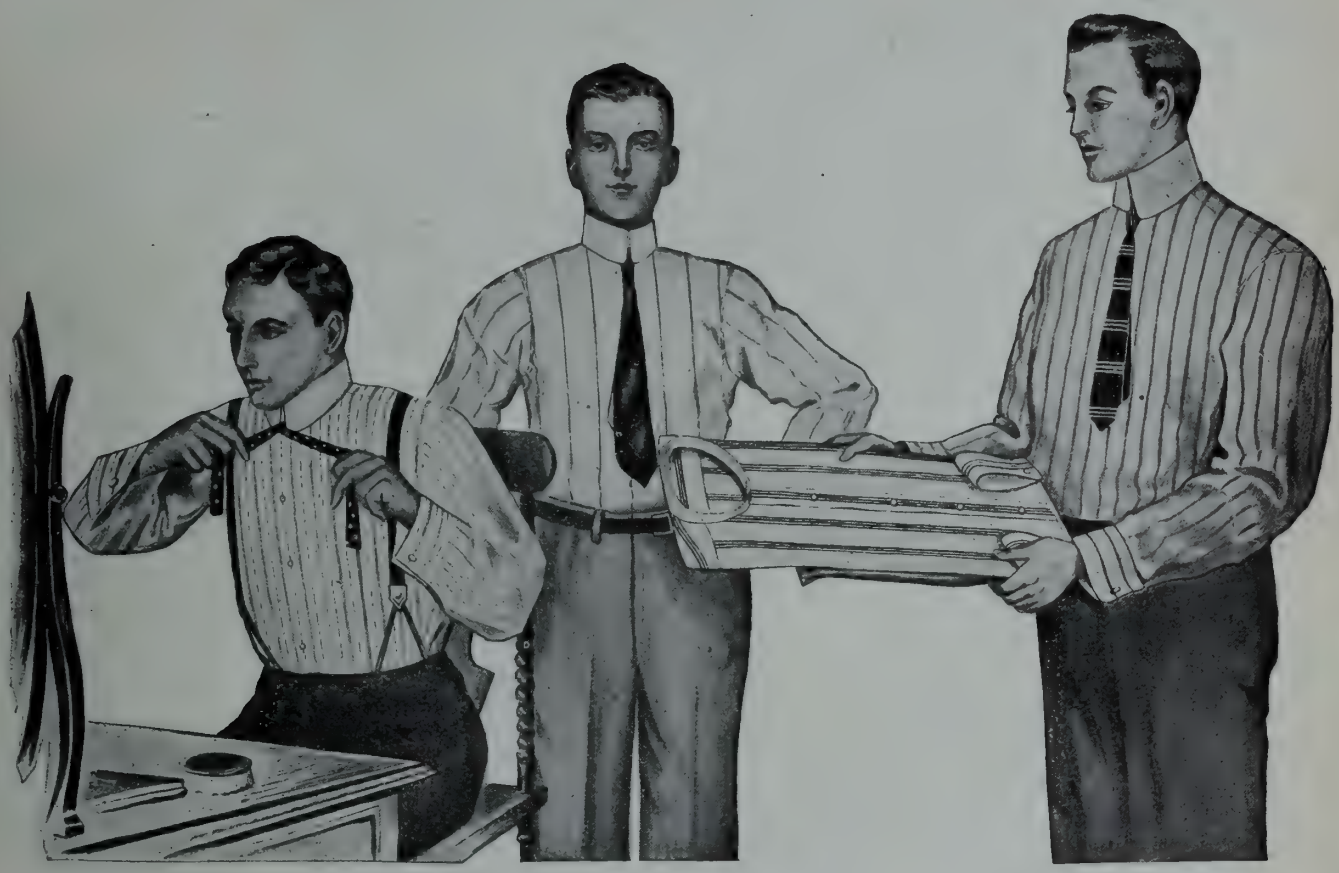
Les valeurs sont parmi les meilleures dans la ville, et les marchandises sont splendides, absolument du dernier genre, et se vendent rapidement.

Elles vous intéresseront.

The

W. R. Brock Company
Limited.

MONTREAL.



La maison de Bonneterie, Sous-Vêtements et Merceries exclusivement pour hommes, la plus importante au Canada.

Notre nouvel assortiment de chemises pour le printemps vaut la peine d'être examiné..... C'est une ligne qui n'a jamais été offerte au public auparavant.

Matthews Towers and Company

MERCERIES POUR HOMMES

ET

MERCERIES POUR HOMMES EXCLUSIVEMENT.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547. Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit**, adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.
Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. XI MONTREAL, SEPTEMBRE No 9

ASSOCIATION DES MARCHANDS DETAILLEURS DU CANADA, INCORPOREE

Un des objets ou plutôt une des raisons d'être de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada est de veiller à ce que les gouvernements provinciaux et le gouvernement fédéral n'édictent aucune loi qui vienne à l'encontre des intérêts commerciaux d'une province ou du pays entier.

En effet, un des articles de la constitution de l'Association dit que cette Association a également pour but de: "Faire connaître aux membres de l'Association tout projet de loi qui affecterait les intérêts du commerce de détail, dès qu'il aura été présenté aux Législatures Provinciales ou au Parlement Fédéral, et avant que le dit projet de loi devienne loi."

Il y a malheureusement trop peu de marchands, trop peu d'hommes versés dans les questions commerciales au sein de nos divers Parlements. Aussi, les lois commerciales et industrielles, les lois économiques, en un mot, ne sont-elles pas toujours étudiées avec toute l'attention et toute l'ampleur qu'elles méritent. Les lois sociales qu'abordent de plus en plus nos législateurs ne sont souvent pas considérées au point de vue des répercussions qu'elles peuvent avoir sur la situation économique du pays.

Les marchands, à moins de sacrifier leurs propres intérêts, ont pour devoir d'étudier les projets de lois qui se rapportent de près ou de loin au commerce et d'empêcher qu'ils ne deviennent lois, si ces projets attentent à la liberté commerciale ou affectent leurs intérêts de quelque façon que ce soit.

Isolément les marchands se feront difficilement entendre des pouvoirs publics; leurs réclamations passeront inaperçues, leurs griefs seront à peine écoutés et ils ne trouveront personne qui veuille entreprendre de remédier aux maux dont ils se plaignent.

Mais, voici une Association qui étudie les projets de loi qui peuvent affecter les intérêts de ses membres; cette Association est forte, puissante, elle a des arguments à faire valoir, on l'entend, on discute avec elle et, si elle a raison, on se gardera bien de l'éconduire, même en y mettant des formes.

Ainsi l'Association des Marchands Détailleurs, qui veille aux intérêts du commerce de détail, représente tous les Marchands Détailleurs auprès des pouvoirs publics quand elle leur parle au nom des Marchands. La logique voudrait donc que tous les Marchands Détailleurs fissent partie de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée.

Ceux qui en font partie savent combien une organisation forte et puissante a d'empire sur les législateurs; ils savent ce qu'ils doivent déjà à leur Association. Mais, ce n'est pas assez de se féliciter de faire partie d'une Association dont on n'a qu'à se louer; le meilleur moyen de se montrer reconnaissant envers elle est de travailler à augmenter sa force, sa puissance pour le plus grand bien de tous. Que chacun travaille donc à la grandeur de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada en lui amenant de nouveaux membres.

* * *

Continuons à étudier le caractère de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée, et le but qu'elle se propose. Ce but est multiple, ainsi qu'on a dû le voir, et, comme il est d'un intérêt majeur pour tous les marchands de connaître les avantages qu'ils peuvent tirer de cette Association, nous allons continuer à examiner l'oeuvre quelle se propose d'accomplir pour le bien du commerce.

Nos lecteurs savent que ce n'est pas seulement la mer qui a ses pirates, le commerce aussi a les siens. Ces pirates du commerce ce sont ceux qui, dans les journaux, dans des circulaires, dans des brochures ou autrement font de fausses représentations pour attirer la clientèle, prétendent vendre à prix coûtant et même au-dessous du prix coûtant, quand ce n'est pas vrai; disent écouler aux prix de fabrique quand le fait est notoirement faux; se déclarent fabricants ou manufacturiers, quand ils n'ont ni ateliers ni manufacture d'aucune sorte; prétendent vendre des marchandises importées, tandis qu'elles ne le sont pas; qui, en un mot trompent sciemment le public, au détriment du consommateur et des marchands voisins.

L'Association des Marchands Détailleurs, dans différentes assemblées ou conventions qu'elle a tenues, a passé des résolutions en vue de demander au gouvernement fédéral une loi qui protège le commerce honnête contre ces pirates qui sont une honte pour le commerce et nuisent à son bon renom dans l'esprit du public. Bien mieux, l'Association a inscrit dans sa constitution, comme l'un des buts qu'elle se propose, la protection du commerce contre tous ceux qui font de fausses représentations en matière commerciale ou industrielle. Elle demandera donc au Parlement fédéral, à sa prochaine session, d'édicter une loi ou d'amender le Code Criminel de telle façon que les fauteurs de fausses représentations soient sévèrement punis.

Quel est le marchand qui ne voudrait pas s'enrôler sous la bannière d'une Association qui veille ainsi aux intérêts matériels et moraux du commerce de détail?

C'est un devoir pour tous de s'unir pour la défense de l'intérêt commun. Les marchands le comprennent de mieux en mieux; nous en sommes convaincus et nous le voyons par toutes les demandes de renseignements sur le fonctionnement de l'Association qui arrivent à ses bureaux.

Avant bien longtemps on comptera les marchands qui ne font pas partie de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée.

MODELES PARISIENS

DANS ces créations, l'importance du style des Belles Garnitures de la saison est démontrée de la manière la plus artistique. Elles forment un des plus remarquables

Caractères de nos Exhibitions.

Nous vous invitons personnellement à examiner cet étalage spécial, ainsi que tous les autres départements de notre magasin, qui contient un stock magnifique de marchandises.

Les Effets Persans et Orientaux

si à la mode maintenant pour la garniture des tissus sont offerts dans les colorations les plus choisies.

Nouveautés en Fleurs, formant un item important sur la carte des styles de la saison.

RUBANS POUR LES NŒUDS MERVEILLEUX et autres garnitures uniques des Modes d'Automne.

Dans chaque ligne, notre stock représente les genres les plus récents et les plus approuvés.

D. McCall Co., Limited.

Toronto, Montréal, Winnipeg, Ottawa, Québec.

L'Association a pris pour règle, et c'est d'ailleurs son devoir, de "travailler à ce que, en autant que possible, le commerce de détail des cités, villes et villages, reste entre les mains des détailleurs."

Les mots entre guilemets sont tirés de la constitution même de l'Association, et nos lecteurs savent ce qu'a déjà fait l'Association dans ce sens, avant même qu'elle ait obtenu sa charte du gouvernement fédéral. C'est grâce à elle que les projets de loi concernant les Sociétés Coopératives ont été rejetés à la dernière session du Parlement fédéral.

On peut considérer que cette question des Sociétés coopératives n'est pas enterrée ; elle n'est qu'ajournée. L'Association devra la combattre encore dans l'avenir, peut-être dans un avenir très prochain, mais elle pourra le faire encore avec de plus grandes chances de succès, si tous les détailleurs veulent bien s'unir et se ranger sous l'égide de leur Association.

Cette Association fait des progrès considérables ; nous l'avons déjà démontré. Elle vient d'enregistrer les noms de 42 nouveaux membres dans la Section des Marchands de chaussures de Montréal ; aujourd'hui, nous publions le compte-rendu de l'assemblée de formation d'une nouvelle succursale de l'Association, la Succursale Témiscouata.

Les officiers de l'Association, comme on peut le voir, ne restent pas inactifs; c'est aux merchands, à seconder de leur mieux leurs efforts et à aider de tout leur pouvoir les organisateurs qui leur ont délégué ces officiers.

Mais, pour en revenir au sujet du début, il n'y a pas que les sociétés coopératives, qui soient une menace pour le commerce régulièrement établi. Les colporteurs sont une plaie pour tout le commerce de détail ; ils vont partout, dans toutes les localités, pénètrent dans les maisons où, avec une tranquilité qu'on voudrait pouvoir louer, ils étalent toutes leurs marchandises, sachant bien qu'ils finiront par intéresser ou par lasser la patience des gens, c'est-à-dire qu'ils arrivent à leur vendre.

Cette engeance pullule maintenant dans toute la province où elle cause le plus grand tort au commerce de la campagne, même dans les endroits les plus reculés.

Tous les marchands détailleurs, sans aucune exception voudraient être débarrassés de cette engeance. Il rentre dans le programme de l'Association, de faire amender la loi relative aux colporteurs. Que les marchands donnent leur appui à l'Association, afin qu'elle ait plus de force et plus d'autorité pour obtenir de la législature provinciale, les mesures propres à atténuer le mal que causent les colporteurs, aux marchands établis.

Succursale Témiscouata.

Assemblée do'rganisation de la Succursale Témiscouata de L'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée, tenue à Fraserville, le 8 septembre 1910, sous la présidence de M. J. O. Girard.

Etaient présents:—MM. Emile Breton, J. E. Pineau, J. O. Girard, F. J. Michaud, Arthur L. Pelletier, J. Viel, J. A. Chamberland, etc.

M. Jos. Marchand, l'organisateur, donne quelques explications sur l'Association, fait un résumé du travail déjà accompli par cette Association, et donne lecture des résolutions adoptées à la Convention Provinciale tenue les 20 et 21 juillet 1910 à Montréal. Il fait ensuite lecture de la liste des marchands qui ont signé leur application pour devenir membres, et qui comprend les marchands suivants: MM. Emile Breton, J. E. Pineau, J. O. Girard, Alph. Anctil et F. J. Michaud de Fraserville; MM. Arthur L. Pelletier, Thédée Terriault, L. H. Levasseur, A. E. Thivierge et J. A. Chamberland, de la Rivière du Loup Station; M. Jos. Viel, de Rivière du Loup; MM J. R. Soucy et C. Eug. Michaud, de l'Isle Verte; M. Pierre Michaud, de L'Epiphanie; MM. Joseph Rioux et Jos. Côté, de Trois Pistoles.

On procéda ensuite à l'élection des Officiers.

Proposé par M. J. Viel, secondé par M. J. A. Chamberland que M. J. O. Girard soit mis en nomination pour la charge de Président de la Succursale Témiscouata de L'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée. Aucune autre nomination n'ayant été faite, M. J. O. Girard est déclaré élu Président pour l'année courante.

Proposé par M. J. E. Pineau, que M. Jos. Rioux soit mis en nomination pour remplir la charge de 1er Vice-Président de la Succursale Témiscouata de L'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée. Aucune autre nomination n'ayant été faite, M. Jos. Rioux est déclaré élu 1er Vice-Président pour l'année courante.

Propoosé par M. A. L. Pelletier que M. L. H. Levasseur soit mis en nomination pour remplir la charge de 2ième Vice-Président de la Succursale Témiscouata de L'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée. Aucune autre nomination n'ayant été faite, M. L. H. Levasseur est déclaré élu 2ième Vice-Président pour l'année courante.

Proposé par M. J. A. Chamberland que M. Chs. E. Michaud soit mis en nomination pour remplir la charge de Secrétaire de la Succursale Témiscouata de L'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée. Aucune autre nomination n'ayant été faite, M. Chs. E. Michaud est déclaré élu secrétaire pour l'année courante.

Proposé par M. Jos. Viel que M. J. E. Pineau soit mis en nomination pour remplir la charge de Trésorier de la Succursale Témiscouata de L'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée. Aucune autre nomination n'ayant été faite, M. J. E. Pineau est déclaré élu Trésorier pour l'année courante.

Il est ensuite résolu que les cinq Officiers élus, MM. J. O. Girard, Jos. Rioux, L. H. Levasseur, Chs. E. Michaud et J. E. Pineau soient délégués sur le Bureau Provincial pour représenter la Succursale de Témiscouata.

Proposé par M. Jos. Viel, secondé par M. J. E. Pineau qu'une résolution soit adoptée priant le Bureau Provincial de prendre les moyens efficaces pour faire cesser définitivement le commerce fait par les maisons de gros à d'autres personnes que celles reconnues comme marchands. Adopté.

Proposé par M. A. L. Pelletier, secondé par M. E. Breton qu'une résolution soit adoptée appuyant la résolution No. 19 de la Convention provinciale tenue à Montréal les 20 et 21 Juillet 1910, re les employés du Gouvernement. Adopté.

Proposé par M. J. A. Chamberland, secondé par M. Chs. E. Michaud que la loi concernant les Cercles Agricoles soit étudiée, et qu'un certain contrôle soit exercé sur les achats de graines de semences faits par les Cercles une fois l'an, et que ces dits Cercles n'étant pas Marchands, ne devraient pas avoir le droit d'acheter autre chose que des graines de semences. Adopté.

Proposé par M. Jos. Viel, secondé par M. J. O. Girard, que, attendu que le commerce fait par la malle et sur catalogues cause cause un tort considérable à tous les marchands, le Bureau Fédéral et le Bureau Provincial soient priés de prendre tous les moyens nécessaires pour restreindre et si possible, arrêter ce commerce. Adopté.

La Succursale Témiscouata appuie fortement le discours que M. P. J. Côté, de Québec, a prononcé à la Convention Provinciale tenue les 20 et 21 Juillet dernier, relativement au colportage dans les campagnes.

Proposé par M. Jos. Viel, secondé par M. J. A. Chamberland qu'une assemblée de la Succursale soit tenue le 1er jeudi de chaque mois à 8 heures p.m., et la séance est levée.

* * *

M. L. O. Perrier, ancien chef de la circulation du journal "Le Canada", a été nommé Organisateur des Sections de Commerce de la Succursale de Montréal de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée.

* * *

M. J. A. Gravel a été nommé Secrétaire-Adjoint de la Succursale de Québec de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée.

Nous offrons
ce qu'il y a de plus nouveau
en

Modes d'Automne

Noveaux Modèles
de Chapeaux non Garnis.

Nouveautés Parisiennes
en Fleurs, Plumes et Montures.

Broderies Antiques, Rubans, Velours
et Soieries.

Dentelles et Tulles Vieil Or et
Argent Mat.

DEBENHAMS (Canada) LIMITED

MONTREAL
18 et 20 rue Ste-Hélène

TORONTO
Coin des rues Bay et Wellington

QUEBEC

OTTAWA

PARIS, 115 rue Réaumur

LES DELEGUES DE LA CHAMBRE DE COMMERCE A TORONTO

Sur invitation spéciale des directeurs de l'Exposition Industrielle de Toronto, une délégation de la Chambre de Commerce du District de Montréal est allée visiter l'Exposition.

Cette délégation est revenue à Montréal enchantée de son voyage et de la cordiale réception des directeurs de l'Exposition; elle était composée de MM. Ovila S. Perrault, président; Fred. C. Larivière, 1er Vice-président; Geo. Gonthier, trésorier; C. H. Catelli, Jos. Fortier, J. O. Gareau, Alph. Renaud et du Secrétaire, M. Fortunat Bourbonnière.

Un banquet leur a été offert par les directeurs de l'Exposition. A ce banquet figuraient deux ministres: le ministre d'Agriculture de l'Alberta et son collègue de la Colombie Anglaise. Par une faveur spéciale dont les délégués furent vivement touchés et avec l'assentiment des deux ministres provinciaux, le président du banquet pria M. O. S. Perrault de prendre le premier la parole.

M. Perrault remercia vivement les hôtes des délégués de leur courtoisie et de leur amabilité et, dans un discours patriotique, félicita les directeurs de l'Exposition de leur oeuvre "un inventaire annuel de notre actif national", dont nous ne pouvons donner à notre grand regret que l'éloquente péroraison:

"L'entente cordiale qui a existé dans ce pays, entre deux grandes nations, égales l'une à l'autre, pendant plus d'un siècle, doit être continuée et perpétuée à jamais. Et, ce que les fils de l'Angleterre et de la France ont accompli dans le passé, ils le feront encore dans l'avenir.

"Le navire du Canada, commence seulement son voyage glorieux vers sa formation en nation.

"Levons-nous tous et soyons prêts à continuer notre voyage patriotique, allons à toutes voiles aux vents du progrès, de la liberté, de la justice, de la civilisation, de la dévotion au Canada, et de la loyauté au vieux drapeau et à notre noble Roi."

LA QUESTION DES MANQUANTS AU MESURAGE

A une assemblée du Comité Provincial de la Section des Marchands Détailleurs de Nouveautés de la Province de Québec, qui a eu lieu au commencement de ce mois, le Président, M. J. O. Gareau, a remis sur le tapis une question qui est d'un intérêt majeur pour le commerce de détail de nouveautés.

La question n'est pas nouvelle, mais des faits nouveaux font qu'elle est encore d'actualité.

Depuis longtemps le commerce de détail de Nouveautés se plaint que les manufacturiers étrangers et même canadiens facturent souvent des marchandises pour un mesurage qu'elles n'ont pas et, ce, toujours au détriment du marchand de détail.

Voici, d'ailleurs, la traduction de la lettre qu'a écrite M. J. O. Gareau à l'un de ses fournisseurs fautifs, elle explique très clairement la situation.

Montréal, 1er septembre 1910.

Messieurs,—Votre caisse de couvertures est en ma possession et je vous dirai que si la qualité est satisfaisante, le mesurage ne l'est pas dans toutes les lignes reçues. Le No "Our Special" devrait mesurer 64 x 84 et ne mesure que 64 x 75, soit 9 pouces en moins dans la longueur.

Les grises 7 lbs. mesurent 64 x 80, au lieu de 64 x 84.

Les grises 8 lbs, mesurent 68 x 80 au lieu de 68 x 88.

Je dois ajouter que l'Association des Marchands Détailleurs du Canada a pris en main la question de veiller à ce que la coutume malhonnête et injuste de manufactures qui marquent leurs marchandises pour un mesurage qu'elles n'ont pas, soit punissable d'après le Code Criminel.

L'Etat de New York vient précisément d'adopter une loi similaire qui a obligé les marchands de gros de cet Etat à étiqueter de nouveau toutes les marchandises faussement marquées. J'admets qu'en ne marquant pas vos marchandises vous ne faites que ce que font les autres manufactures, mais il est temps qu'on adopte dans notre pays des méthodes plus honnêtes et le Marchand de Détail qui a eu le plus à souffrir de ces méthodes malsaines et malhonnêtes est maintenant conscient de ses intérêts et protestera énergiquement tant que ne sera pas aboli ce système néfaste.

J'attends de vous par le retour du courrier une note de crédit pour la différence de mesurage dans les marchandises reçues.

Confiant que mes remarques seront acceptées comme s'appliquant à un état général de l'industrie manufacturière étrangère et domestique, J'ai l'honneur d'être

Votre dévoué,

J. O. GAREAU, Limitée.

LE VOL AU TELEPHONE.

Les filous qui opèrent aux Etats-Unis ont imaginé un nouvau moyen de mettre en coupe réglée les marchands de détail et plus particulièrement les épiciers des grandes villes.

Pour opérer, ils se servent du téléphone. Le moyen qu'ils emploient, est très simple et ne manque pas d'ingénuosité; aussi, fait-il de nombreuses dupes.

Nos voisins importent chez nous, avec une même facilité ce qu'ils ont de bon et ce qu'ils ont de mauvais. Comme le coup du vol au téléphone a réussi chez eux, on ne manquera sûrement pas de l'employer quelque jour, peut-être prochain, chez nous.

Afin de mettre en garde nos lecteurs, nous allons leur expliquer comment opèrent les voleurs au téléphone.

Nos voleurs s'informent tout d'abord du nom et de l'adresse du fournisseur d'une personne ayant quelques moyens, achetant assez librement, et ayant le téléphone chez elle. Ils téléphonent donc au fournisseur de cette personne, passent un ordre assez rond au nom de la dite personne et demandent qu'on envoie les marchandises sans retard.

La livraison se fait, c'est une servante généralement qui reçoit les marchandises, elle les accepte donc, persuadée que sa maîtresse a donné une commande au fournisseur.

Dix minutes ou un quart d'heure environ après la livraison, un des compères se présente et réclame les marchandises qui, dit-il, ont été livrées par erreur. On s'informe : madame n'a rien commandé, en effet, on remet les marchandises sans méfiance et le tour est joué.

Le fournisseur envoie son compte à la fin de la semaine, de la quinzaine, ou du mois, suivant l'habitude de règlement du client et c'est alors seulement que l'affaire est tirée au clair.

Le client dit à son fournisseur : vous savez bien que je ne vous avais pas demandé les marchandises que vous me facturez à telle date et la preuve, c'est que vous les avez fait réclamer un quart d'heure après les avoir livrées, en prétendant qu'il y avait eu erreur de personne.

Le fournisseur s'aperçoit alors qu'il a été la victime d'adroits coquins et se promet de prendre ses précautions à l'avenir.

Nous voudrions que nos lecteurs se mettent en garde contre le vol au téléphone.

BIEN OU MAL ACHETER

A cette époque de l'année les marchands pensent à s'approvisionner pour les saisons d'automne et d'hiver. Nous leur conseillons fortement de faire, avant de passer leurs commandes, une sorte d'inventaire, afin qu'ils n'achètent pas des marchandises existant déjà en magasin en plus grande quantité qu'ils ne le supposent. D'un autre côté en passant en revue leur stock ils s'apercevront sûrement que des articles leur manquent qu'ils croyaient avoir encore en magasin.

Il faut, en tout cas, que le marchand craigne toujours plutôt d'acheter trop que trop peu.

Il est très facile aujourd'hui, avec les moyens de communication qui existent d'un bout à l'autre du pays, de renouveler ses approvisionnements. Il en coûte un peu plus, il est vrai, de fractionner les expéditions à cause du fret, et le fret d'hiver est plus coûteux également que le fret d'été.

Mais, tout calcul fait, mieux vaut encore payer un peu plus cher de fret que de conserver dans ses tiroirs ou sur ses tablettes une marchandise qui, ne se vendant pas, se détériore ou se défraîchit et mange l'intérêt de la partie du capital qu'elle représente.

St. George

Unshrinkable Underwear

for Men

Nous nous Spécialisons dans les

Sous-Vêtements d'Hommes

et nous n'en faisons pas d'autre sorte. Mais les lignes de Sous-Vêtements d'Hommes que nous produisons ne sont égalées, pour la qualité, la confection ou le fini, par aucune autre ligne de Sous-Vêtements d'Hommes produite au Canada.

La Marque de Commerce St-George est bien connue des hommes judicieux dans tout le Dominion, comme le type des sous-vêtements parfaits dans toutes les pesanteurs et toutes les grandeurs.

Essayez l'effet produit par la Marque St-George sur vos ventes de sous-vêtements.

Demandez la **Marque St George** à votre fournisseur.

Schofield Woollen Company

Limited

OTTAWA, - ONTARIO

D 1400
$4.50 Doz
D 1390
$9.00
D 1406
$4.50
D 1392
$8.50
C 4174
$4.50
Trade
for your Neckw
We have a complete
novelties ready for
R. D. F
Pres.
Rhys D. Fairbairn.
Toro
93
$24.00 Doz.
D 1377
$4.50
A 767
$27.00
GROSS
D 1371
$2.25 Doz.
D 1121
$2.25
D 1401
$6.00 Doz.
C 3057 $2.25

C 4180
$ 9.00
D 1350
$ 4.50
D 1007
$ 6.50 Doz
D 1379
$ 9.00
linners
r & Belt Depts.
ge of up-to-date
r inspection.
irbairn Co.
Limited
Pres.
ger. W.C.Cliff.
o.
D 1403
$ 4.50
D 1362
$ 2.25
94
$ 24.00 Doz.
D 1309
$4.50
A 756
$27.00
GROSS
D 1345
$ 2.25
D 1375
$ 4.00
3075
4.50
C 4186
$ 9.00

Si le marchand force un peu ses achats, il court ce danger que, pour une raison ou pour une autre, ses ventes ne soient pas celles qu'il avait espéré ou bien qu'il vende moins au comptant et plus à crédit que de coutume. Dans un cas comme dans l'autre, son tiroir-caisse s'en ressent et il peut être dans la nécessité de demander des délais à ses fournisseurs; ce qu'il faut toujours éviter, à moins d'y être absolument forcé. La régularité dans les paiements vaut au marchand un bon renom et son crédit en est heureusement affecté.

Ce que le fournisseur demande de son client ce n'est pas qu'il lui achète beaucoup et ne paie pas, mais bien qu'il paie tout ce qu'il achète. Un client qui achète peu et paie bien sera toujours mieux considéré que celui qui fera une grosse facture et ne montrera pas la couleur de son argent.

Le marchand doit être guidé dans ses achats et par ses ventes et par ses échéances Il est déraisonnable d'acheter plus qu'on ne peut vendre dans un temps donné et pour un montant plus élevé qu'on ne pourra payer à la date de l'échéance de la facture.

DESCRIPTIONS DES CHAPEAUX REPRESENTES DANS CE NUMERO

Pages 12 et 14. — Le tour de tête de ce chapeau en forme de champignon mesure 7 pouces, la passe 5 1-4 pouces; la calotte a 3 pouces de haut et 10 pouces d'un bord à l'autre. La carcasse en bougrau est couverte de velours bleu saphir; la calotte est drapée de ce matériel. La passe est échancrée à quatre points également distants. En arrière est fixé un pompon en autruche, rayé blanc et bleu, avec plumes frisées par-dessus la calotte.

Page 16. — Chapeau élégant en velours et satin raisin, avec plume de coq frisée. Le tour de tête mesure 8 pouces, la calotte 5 pouces et la passe est fixée à une forme saule pleureur, de 5 à 8 pouces. Une bande de velours dessine le contour de la passe. En arrière est une pointe formée de trois remplis de ruban de couleur assortie à celle du satin. Le pompon en plumes d'un noir verdâtre a une hauteur de 12 pouces et est fixé en arrière.

Le taux moyen des droits de douane perçus au Canada en 1909-1910 sur les marchandises importées a été de 16.24 p.c.; le taux moyen pendant l'année fiscale 1908-1909 avait été de 16.11 p.c. Les conventions passées récemment avec l'Allemagne, les Etats-Unis, l'Italie et la Belgique feront sûrement baisser le taux moyen en 1910-11.

CORRESPONDANCE

..*Un de* nos abonnés nous adresse la lettre suivante à laquelle nous croyons devoir répondre par la voie du "Prix Courant", la question qui nous est posée pouvant intéresser un grand nombre de nos lecteurs:

Monsieur le Rédacteur,—Voulez-vous me permettre de vous soumettre le cas suivant: Nous avions fait traite sur un client, par l'intermédiaire d'une Banque dont le bureau est situé à .....milles de.....

Cette traite a été honorée immédiatement par notre client.

La Banque ne nous en a pas prévenus.

Plusieurs mois se sont passés, alors que nous écrivions régulièrement à notre client lui demandant une remise.

Finalement, nous avons pris une action que nous avons proprement perdue, parce que la Banque avait reçu l'argent et ne nous en avait jamais avertis.

Etant très éloignés de notre Bureau de Banque nous ne faisons faire les entrées dans notre livret que très rarement

La Banque est-elle responsable; c'est-à-dire, une banque qui perçoit le produit d'une traite tirée par un client est-elle tenue responsable d'avertir celui-ci ?

Voici notre opinion:

Il n'y a rien qui oblige, dans un cas semblable, la Banque à avertir son client du paiement d'une traite remise soit à l'escompte, soit à l'encaissement.

Une traite, aussi bien qu'un billet, est supposée devoir être payée par le tiré à l'échéance; ce n'est habituellement que quand la traite n'a pas été payée que la Banque donne avis à son client du non-paiement. La Banque n'ayant pas retourné la traite à son client, il y avait tout au moins une forte présomption que cette traite avait été payée à son échéance.

Dans de pareilles circonstances, quand le tiré ne répond pas à des demandes réitérées de remise, la présomption de paiement se change en quasi-certitude.

Il eut, d'ailleurs, été facile d'en obtenir une certitude complète en adressant un mot à la Banque qui, plus courtoise que le client, aurait assurément répondu à une lettre d'affaires. On peut donc dire qu'il eut été facile d'éviter d'entamer des poursuites qui devaient mal tourner pour les tireurs et leur être onéreuses.

Nous ne comprenons pas que les tireurs ne se soient pas adressés à la Banque; c'était, il nous semble, la première chose à faire, même avant d'écrire au tiré.

REPONDEZ AUX LETTRES

Dans une correspondance que nous reproduisons d'autre part, un de nos abonnés relate le fait qu'il a écrit plusieurs fois à l'un de ses clients sans pouvoir en obtenir une réponse.

Si, cependant, jamais lettres ont exigé une réponse, c'est bien celles dans lesquelles il demandait à son client de dire s'il avait honoré une traite sur lui. Un mot, un simple mot: oui, écrit sur une carte postale eut été suffisant.

Ce mot n'a pas été écrit.

Notre correspondant ne nous le dit pas, mais avant d'exercer des poursuites contre son client, il lui a certainement écrit pour le menacer des dites poursuites.

Les menaces ne l'ont pas fait sortir davantage de son mutisme et c'est sans doute avec un malin plaisir qu'il aura vu arriver le papier timbré. Il y a des gens ainsi faits qu'ils sont heureux de voir leurs semblables s'enferrer et qui ne feraient rien au monde pour les empêcher de faire un faux pas.

Dans les relations commerciales, aussi bien que dans les relations sociales, celui qui néglige de répondre à une lettre nécessitant une réponse, manque aux règles de la civilité la plus élémentaire.

En affaires, pareilles négligence peut entraîner de graves conséquences. Quand un fournisseur écrit à son client pour lui demander des renseignements sur sa situation, lui réclamer le règlement d'une facture, ou le retour d'un billet envoyé à sa signature, quelle opinion veut-on qu'il ait de son client, si celui-ci ne se donne pas la peine de répondre aux lettres qui lui sont adressées?

Ce client passe non seulement pour incivil, mais aussi pour un homme ignorant la pratique du commerce, quand on ne le soupçonne pas d'être embarrassé dans ses affaires. Son crédit y perd sûrement et irrémédiablement.

Tout marchand qui achète à crédit sait bien que, s'il obtient le crédit sollicité, c'est parce que son fournisseur a confiance d'être payé à l'échéance. Mais cette confiance doit être basée sur quelque chose. Quand un fournisseur demande à son client de lui expliquer sa situation, c'est précisément afin de savoir quelle limite de confiance ou de crédit il peut accorder à ce client. Si ce dernier ne répond pas à la demande qui lui est adressée, il fait évidemment tort à son propre crédit.

Si on lui réclame un billet qui lui a été envoyé à sa signature, le marchand a peut-être des raisons pour ne pas le signer; mais encore faudrait-il qu'il fasse connaître ces raisons à son fournisseur qui ne peut pas les deviner. Par exemple, au lieu de signer un billet à trois mois, le marchand veut envoyer son chèque à l'expiration du mois, quoi de plus simple d'écrire à son fournisseur et, en lui retournant le billet non signé, de lui dire qu'il sera réglé par chèque à la fin du mois.

Le pire est que certains marchands retiennent les billets sans raison, sans explication et ne font nullement attention aux lettres qui les leur réclament. L'échéance arrive, ils ne bougent pas, Ils attendent de nouvelles réclamations et ne paient que quand les menaces de poursuites arrivent.

Ces menaces les irritent; ils se fâchent contre leurs fournisseurs, alors qu'ils ne devraient s'en prendre qu'à eux-mêmes et blâmer leur propre paresse, leur négligence ou leur mauvais vouloir.

Nous pourrions multiplier à l'infini les exemples, mais nous croyons en avoir dit assez pour montrer aux marchands négligents, combien ils ont tort de ne pas répondre aux lettres de leurs fournisseurs toutes les fois que ces lettres nécessitent une réponse.

Un homme d'affaires digne de ce nom ne néglige jamais sa correspondance.

A PROPOS DES LOIS COMMERCIALES

Les journaux quotidiens prévoient que la prochaine session du Parlement Fédéral aura lieu plus tôt que de coutume. Ils font remarquer que, le mois prochain, tous les ministres seront à Ottawa et s'occuperont des travaux préliminaires à l'ouverture de la session.

Que ces prévisions se réalisent ou non, elles doivent nous rappeler que les marchands doivent veiller à ce que nos législateurs ne passent pas de lois contraires aux intérêts du commerce.

Il est possible, probable même qu'on verra réapparaître à la Chambre des Communes les anciens projets de loi, un peu modifiés peut-être, relatifs aux Sociétés Coopératives de consommation.

Les marchands devront plus que jamais combattre toute tentation d'implantation de ces Sociétés sur notre sol.

Les marchands doivent se liguer, s'unir et former une masse compacte pour combattre utilement tout projet de loi qui favoriserait une classe de privilé-

Sous-Vêtements

PEN-ANGLE

DEMANDEZ LA BROCHURE CONCERNANT LA BONNETERIE PEN-ANGLE

Une autre forte campagne de publicité vient de commencer dans les journaux et magazines. Nous avons confiance dans la Qualité Pen-Angle. Le public y a aussi confiance. Faites dès maintenant une commande importante. Il y aura une forte demande cet automne.

PENMANS LIMITED

Paris Canada

giés au détriment des commerçants proprement dits .

L'Association des Marchands Détailleurs du Canada (Incorporée) pourra combattre d'autant plus efficacement tout projet de loi préjudiciable aux intérêts du commerce, qu'elle sera plus forte, plus puissante.

Elle ne peut tirer sa force et sa puissance que du nombre de ses membres ; aussi, est-il du devoir de tout marchand détailleur de faire partie de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada (Incorporée).

AVARIES EN COURS DE ROUTE

Conduite à tenir

Il arrive assez souvent que des marchandises sont avariées en cours de route et que le marchand, à qui elles sont destinées, ne sait pas comment se retourner dans une semblable occasion, aussi perd-il, en ce cas, la vaelru du dégât, de l'avarie ou des manquants.

Il est étonnant que des marchands ignorent ce qu'ils ont à faire dans de telles circonstances. Ce ne sont évidemment pas d'anciens lecteurs de "Tissus et Nouveautés", car ils ont été suffisamment renseignés à ce sujet; mais, comme nous avons sans cesse de nouveaux abonnés et que, chaque jour, de nouveaux marchands ouvrent magasins nous allons reprendre cette question.

Elle en vaut la peine, car on nous dit souvent dans le commerce de gros, et on vient de nous le répéter encore, que les marchands de la campagne en grand nombre, soit par ignorance, soit par négligence perdent parfois des sommes assez rondes quand il leur serait très facile de se faire rembourser par les compagnies de transport de la valeur des marchandises manquant ou avariées pendant le transport.

Les compagnies de chemins de fer ou de navigation sont censées recevoir en bon état les colis, paquets, etc., qu'elles doivent transporter—d'ailleurs, elles ne les acceptent pas autrement. Elles ont donc l'obligation de les remettre en bon état au destiatair. Si, à l'arrivée, les paquets, caisses, sacs, etc., sont brisés, déchirés ou endommagés d'une façon quelconque, le destinataire ne devra pas en prendre livraison, sans avoir fait constater les manquants ou le mauvais état de la marchandise par l'agent. Mais cela ne suffit pas encore, il lui faut faire ses réserves sur les connaissements que lui demande de signer l'agent, afin que le marchand conserve son recours contre la compagnie.

Les protestations verbales n'ont aucune valeur, pas plus que la promesse de l'agent de faire indemniser le destinataire par la compagnie. C'est le cas de répéter ici que "les paroles s'envolent et les écrits restent."

Pour s'assurer si des marchandises manquent dans une caisse ou un paquet, il est toujours prudent de peser l'un et l'autre avant d'en prendre possession; il y a des balances dans toutes les stations. Il est facile de voir alors si le poids concorde avec celui indiqué sur le connaissement au moment du départ. Si le poids est moindre, faire des réserves sur le connaissement, comme il est dit plus haut, avant de prendre possession de la marchandise.

Si un agent se refuse à ce que le destinataire indique sur le connaissement que la marchandise est arrivée en mauvais état ou que les caisses sont brisées, ou encore qu'il y a défaut de poids, le marchand évitera de prendre livraison de l'envoi et écrira à la compagnie en lui faisant connaître toutes les circonstances de la cause et en lui signifiant qu'on la tiendra responsable des conséquences de la non-délivraison et des avaries pouvant exister.

Le marchand ne peut pas toujours aller prendre lui-même possession des marchandises qui lui sont adressées; aussi, lui recommanderons-nous de ne jamais se faire remplacer par un enfant, mais par une personne comprenant parfaitement la manière d'agir, pour ne pas perdre le recours contre la compagnie, en cas de dommage.

Aussitôt que le dommage aura été constaté et évalué, le marchand enverra sa facture à la compagnie. Si, dans un temps raisonnable, le réclamant n'a pas de réponse, ou si sa réclamation est indûment contestée, le marchand trouvera sûrement de l'aide auprès de son fournisseur, dans son recours contre le transporteur.

Mais il est inutile de s'adresser à son fournisseur, si on n'a pas opéré comme nous l'avons dit plus haut. Il faut toujours, pour pouvoir obtenir gain de cause, avoir protesté par écrit sur le connaissement entre les mains de l'agent, avant de prendre possession des marchandises.

La Royal Bank of Canada annonce qu'elle ouvrira une succursale à Londres, Angleterre, le 1er septembre prochain, sous la gérance de M. James Mackie.

RECENSEMENT DE LA MORTALITE, DE L'INVALIDITE ET DES INDEMNITES

Le prochain recensement de la mortalité, de l'invalidité et des indemnités sera fait le 1er Juin de l'année prochaine, à la même date que le recensement de la population. Il couvrira la statistique d'une année et donnera les renseignements concernant toutes les personnes comprises dans la feuille de recensement, pour l'année expirant à minuit le 31 mai 1911.

On inscrira sur la feuille la description personnelle de toute personne morte pendant l'année, ou qui a été rendue invalide par accident ou maladie, et, pour identification plus complète, on réfèrera

RUBANS

FORTS ARTICLES DE VENTE EN AUTOMNE.

Les Rubans Soie, Pure Teinte, établissant un commerce permanent.

QUELQUES-UNES DES LIGNES DE RUBANS CORTICELLI.

Taffetas Defender, toutes largeurs, en rouleaux de 10 verges.—La ligne de Rubans Taffetas ayant la plus grande vente en Amérique.	TAFFETAS-SOIE LEADER Article populaire, de bonne vente.	Satin Carmen, toutes largeurs, en rouleaux de 10 verges. La ligne satisfaisante de Rubans Satin.

PETITES LARGEURS EN RUBANS LAVABLES.

FAIRY—NINA—JULIETTE—PRINCE—rouleaux de 50, 100, 500 verges.

Mermaid—Dessin à bloc—Imfast—Dessin à rayures.

STOCKS À MONTRÉAL — TORONTO — WINNIPEG.

Tous les genres d'Echarpes pour Automobilistes—Procurez-vous une Ligne Corticelli.

Nous avons les supports d'Etalage de Rubans A. N. RUSSELL SONS & CO.
Seuls Agents Canadiens pour le NOUVEAU RUBAN STAYSO.

Corticelli Silk Company, Limited.

BUREAU PRINCIPAL A ST-JEAN, P. Q.

ADRESSEZ-VOUS AU BUREAU LE PLUS RAPPROCHÉ.

SALLES DE VENTE :

22 rue Ste-Hélène, MONTRÉAL. 56 rue Albert, WINNIPEG.
24 et 26 rue Wellington Ouest, TORONTO. 91a rue York, SYDNEY, N. S. W.
138 rue Hosmer, VANCOUVER.

à sa famille ou à son domicile dans la première feuille.

Sous l'en-tête "Description personnelle" on inscrira le nom et le sexe de chaque personne, si elle est célibataire, mariée, veuve, divorcée ou légalement séparée, ainsi que le mois de naissance, l'âge au dernier anniversaire, et le pays ou l'endroit de naissance. On enregistrera aussi, sous l'en-tête général "Description personnelle", la race ou tribu d'origine, la religion et la profession, l'emploi ou le commerce, qu'il s'agisse de personnes mortes au cours de l'année ou de personnes invalides par accident ou par maladie au cours de l'année, ou de personnes qui ont subi des pertes de temps et de salaire, ou qu'il s'agisse de l'allocation ou indemnité pour perte de vie ou de temps.

Sous l'en-tête "Mortalité" on inscrira le mois du décès dans l'année du recensement, la maladie ou causes de la mort d'après la description de la nomenclature Bertillon, l'endroit du décès si la personne décédée était absente de son domicile, et le nom et l'adresse du médecin.

L'invalidité et l'indemnité se rapportent aux accidents et à la maladie. et sous ces en-têtes on inscrira la nature de la perte ou du dommage causé par l'accident dans l'année, la cause de l'accident, les semaines d'invalidité dues à la maladie ou à l'accident, et la perte de salaire ou autres rétributions causées par la maladie ou l'accident.

L'allocation ou indemnité aux employés est inscrite sous trois en-têtes: 1o. Allocation volontaire du patron à l'employé pour le temps perdu par maladie ou accident au cours de l'année; 2o. Indemnité payée pendant l'année par le patron, aux termes de la loi, pour (1) perte de vie par accident, et (2) pour blessures par accident, tel que prescrit dans certaines provinces du Dominion; 3o Indemnité par assurance pour (1) perte de vie et (2) pour maladie et blessures.

ETOFFES CURIEUSES.

Les Russes fabriquent une étoffe au moyen de la fibre d'une pierre filamenteuse provenant des mines de Sibérie; cette étoffe est, dit-on, si durable qu'elle est à peu près indestructible. Elle est douce ou toucher et souple à l'extrême; lorsqu'elle est salie, on n'a qu'à la mettre dans le feu pour la nettoyer parfaitement.

Les tailleurs emploient beaucoup aujourd'hui du drap de fer pour faire tenir les collets des vêtements. Ce tissu est fait de laine d'acier et a l'air d'avoir été tissé avec du crin de cheval.

De la laine ne provenant pas des moutons est utilisée à l'étranger dans la fabrication des vêtements masculins. On la connaît sous le nom de laine de pierre à chaux, et on la produit dans un four électrique. On jette dans ce four de la pierre à chaux en poudre, mélangée à certains produits chimiques; on soumet le tout à l'action d'un violent courant d'air, et on obtient une matière aussi duvetée que de la laine. A sa sortie du four, cette laine est teinte et coupée en diverses longueurs. Un pantalon ou un veston faits de cette étoffe, ne peuvent pas brûler ni être tachés par la graisse; l'étoffe elle-même est aussi souple que du drap fait avec de la laine de mouton.

Un manufacturier anglais a réussi à faire une étoffe au moyen de vieux cordages, qu'il déchiquette et tisse par un procédé secret en une sorte d'étoffe.

Ce matériel est teint en brun foncé. Le manufacturier lui-même porte des vêtements de cette étoffe, qui est en grande demande dans les colonies anglaises.

Une nouveauté en fait de vêtements féminins est du drap de verre, que l'on peut se procurer dans les nuances suivantes: blanc, vert, lilas rose et jaune. L'inventeur de ce tissu est un Autrichien, et le produit de son invention est, dit-on, aussi brillant et aussi souple que de la soie. La première femme qui porta une robe faite de ce tissu, était d'une famille royale. Cette robe était d'une nuance délicate de lavende, pointillée de rose, et son brillant particulier rappelait à ses admirateurs l'éclat de la poudre de diamant.

Les troupes japonaises portaient des vêtements en papier, qui étaient plus chauds et plus durables que des vêtements en drap. Des robes de chambre, des peignoirs et autres articles similaires en papier sont fabriqués en grandes quantités en Angleterre, en France, en Allemagne et dans d'autres pays européens. Le papier dont ils sont faits est de la variété du papier buvard. Après qu'il a été traité par un procédé nouveau, on le teint en couleurs variées, ou on y imprime de jolis dessins floraux. On fait même des gants en papier; leur principal avantage est qu'on peut les nettoyer un grand nombre de fois.

POPULATION DE QUELQUES VILLES DES ETATS-UNIS

Les chiffres suivants indiquent, d'après le bureau du Recensement, la population de quinze des principales villes des Etats-Unis, dont le recensement est fait jusqu'à date, et la population de ces mêmes villes à l'époque du douzième recensement.

St Louis	687,029	575,238
Pittsburg	533,905	451,512
Detroit	465,766	285,704
Milwaukee	373,857	285,315
Cincinnati	364,463	325,902
Newark	347,469	246,070
Washington	331,069	278,718
Jersey City	267,779	206,433
Kansas City	248,381	163,572
Indianapolis	233,650	169,164
Providence	224,326	175,597
St-Paul	214,744	163,065
Columbus	181,548	125,560
Atlanta	154,839	89,872
Syracuse	137,249	108,374

VETEMENTS GENRE TAILLEUR EXCLUSIVEMENT.

Vous aurez une saison prospère si vous tenez les

STYLES LES PLUS NOUVEAUX. AJUSTAGE PARFAIT. PRIX POPULAIRES.

VETEMENTS PULLAN.

STYLE. • QUALITE. • VALEUR. • DUREE.

La Fondation sur laquelle nous établissons de fortes affaires.

STYLE PULLAN 511.

Tissus en Diagonale Fantaisie—Costume Tailleur—Collet, Poches et Manchettes garnis de Velours, Boutons Fantaisie, Doublure Soie Brochée.....**$10.00**

COSTUMES

De $9.00 à $22.50.

Demandez un envoi, à titre d'échantillon, au prix convenant le mieux à votre clientèle.

MANTEAUX

De $5.25 à $25.00.

A partir du pesant Ulster en Frieze jusqu'au Manteau en fin Broadcloth brodé, doublé de satin.

JUPES

De $3.00 à $8.50.

A partir du Panama à $3.00 jusqu'au Voile à Garniture Fantaisie.

Les Jupes de la "Qualité Pullan" se vendent. Vous devriez en avoir une douzaine comme échantillons—vous ne les garderez pas longtemps—elles se vendent partout.

Echantillons des principaux vêtements en stock envoyés immédiatement sur demande.

STYLE PULLAN 310.

Jupe Fantaisie dans les plus Nouveaux Effets Baril—Bandes sur Plis de Satin ou de même Etoffe, Panneau Central et Bas de Jupe entièrement Plissé.

En Panama, de belle Qualité.....**$3.50**
En Vénitien **$4.00**

CATALOGUE ILLUSTRE DE 36 PAGES—MAINTENANT PRET—DEMANDEZ-EN UN EXEMPLAIRE.

M. PULLAN & SONS,

Maison fondée en 1902.

Maison Spéciale pour Manteaux, Costumes et Jupes.

Coin des rues Bay et Wellington, - Toronto, Canada.

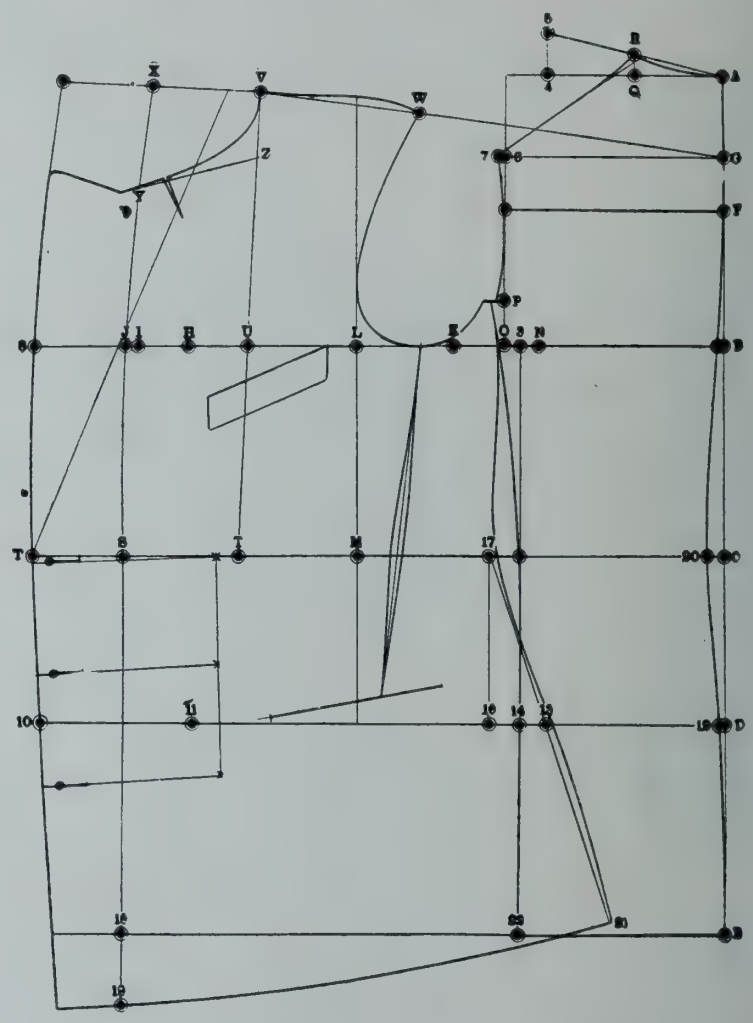
VESTON SAC CROISE A TROIS BOUTONS

L'étoffe représentée par notre gravure est une cheviotte de fantaisie. La longueur du veston est de 31 pouces pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces). Il est ample sans exagération sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers mesurent 2 1-2 pouces à l'entaille et 13 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et autant en arrière. Les bords ont une double piqûre à 1-4 pouce et les coutures sont unies. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. La poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les manches sont finies par une imitation de manchette et deux boutons.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9	pouces
Longueur à la taille	16½	"
Longueur totale	30½	"
Première mesure d'épaule .	12	"
Deuxième mesure d'épaule .	17	"
Mesure d'omoplate	12½	"
Poitrine.	36	"
Taille	32	"
Hanches	38	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce.
De A à C, longueur à la taille.
De C à D, 6 pouces.
De A à E, longueur totale.
Le point F est à mi-distance entre A et B.
De B à G, 1-3 de la poitrine, plus 1-2 pouce.
Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne AE.
De C à 20, 5-8 pouce.
Formez la couture centrale de F à 20 et en descendant.
De la ligne courbe en dedans de B jusqu'au point H, moitié de la mesure de poitrine.
De H à I, 1 3-4 pouce.
De I à J, 3-4 pouce.
Le point K marque la moitié de la mesure de poitrine.
De K à L, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire LM.
Appliquez la mesure d'omoplate, 12 1-2 pouces, de la ligne courbe en dedans de B au point L et élevez la perpendiculaire.
Le point N marque le milieu de la mesure d'omoplate.
De N à O, 1 1-4 pouce.
Au point O, élevez la perpendiculaire.
De O à P, 1-12 de la poitrine.
Le point 3 est à demi-distance entre O et N.
Au point 3, abaissez la perpendiculaire.
De A à 4, 6 1-2 pouces.
De 4 à 5, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne A5.
De A à Q, 1-6 de la poitrine.
Elevez la perpendiculaire QR.
De 6 à 7, 1-4 pouce.
Tirez la ligne R7 et formez le dos.
De M à S, 1-2 de la taille.
Au point S, abaissez la perpendiculaire.
Le point T est à mi-distance entre M et S.
Le point U est à mi-distance entre L et I.
Tirez la ligne TUV.
Tirez la ligne ZY et formez la gorge.
De J à 8, 3 1-4 pouces.
De S à T, même distance.
Formez le bord du devant.
De 10 à 11, 5 1-2 pouces.
De 14 à 12 et de 11 à 13, mesure du siège.
De 13 à 16, 2 pouces.
Elevez la perpendiculaire 16-17.
Tirez la ligne 17-13-21.
De 17 à 21, même distance que de 17 à 22.
De 18 à 19, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.
Formez la couture de côté, le bas du devant et finissez.



De A à R et de L à V, première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne VG.
De V à W, 3-8 pouce de moins que de R à 7.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
Au point V, menez la perpendiculaire à la ligne TU.
De V à X, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.
Tirez la ligne XJ.
De X à Y, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.
De V à Z, 1-8 de la poitrine.

PARDESSUS CHESTERFIELD

Notre gravure représente un pardessus d'hiver droit, avec recouvrement pour les boutons. L'étoffe foncée est en laine d'agneau. La longueur est de 44 pouces pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces). Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers sont à demi en pointe et mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille et 10 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet est recouvert de velours et mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et 2 pouces en arrière. La partie

L'Assortiment D'INDIENNES

DE LA

DOMINION TEXTILE CO.

vous sera offert dans quelques semaines par les marchands de Gros Canadiens . . . . . .

Cet assortiment place a un niveau encore plus élevé les Marchandises Canadiennes . . . . . .

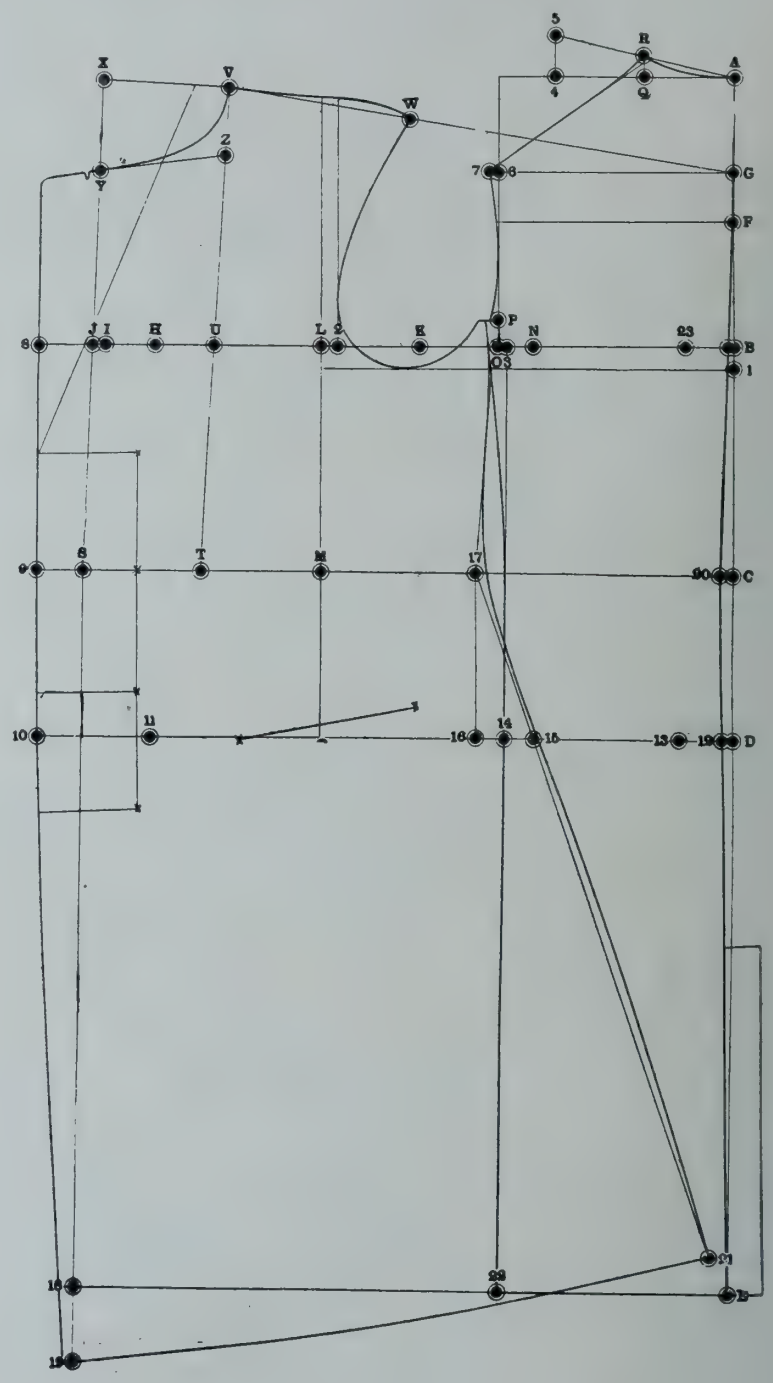
Il y a plus de profit a vendre les Indiennes Canadiennes. . . . .

arrière dessine légèrement le dos et a une fente centrale de 14 pouces. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent rentrer ou sortir. La poche de poitrine est finie par une bande. Les bords ont une simple piqûre à 1-4 pouce, et les manches sont finies par une imitation de manchettes sans boutons.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅜	pouces
Longueur à la taille . . .	17	"
Longueur totale	44	"
Première mesure d'épaule .	12½	"
Deuxième mesure d'épaule .	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Poitrine	38	"
Taille	34	"
Hanches.	40	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce.
De B à 1, 3-4 pouce.
De A à C, longueur à la taille, plus 1 pouce.
De C à D, 6 pouces.
De A à E, longueur totale.
Le point F est à mi-distance entre A et 1.
De B à G, 1-3 de la poitrine.
Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne AE.
De C à 20, 1-2 pouce.
Formez la couture centrale du dos, de F à 20 et en descendant jusqu'à E.
De la ligne courbe en dedans de B jusqu'au point 23, 1 1-2 pouce.
De 23 à H, 19 pouces.
De H à I, 1 3-4 pouce.
De I à J, 1-2 pouce.
Le point K est à mi-distance entre 23 et H.
De K à L, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire LM.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de 23 à L et élevez la perpendiculaire.
De L à 2, 1-3 de la distance entre B et 23, c'est à dire 1-2 pouce.
Le point N est à mi-distance entre B et 2.
De N à O, 1 1-4 pouce.
Au point O, élevez la perpendiculaire.
De la ligne inférieure de poitrine au point P, 1-12 de la poitrine.
De O à 3, 1-4 pouce.
Au point 3 abaissez la perpendiculaire
De A à 4, 6 1-2 pouces.
De 4 à 5 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne A5.
De A à Q, 1-6 de la poitrine.
Elevez la perpendiculaire QR.
De 6 à 7, 1-4 pouce.
Tirez la ligne R7 et formez le dos.
De N à S, 1-2 de la taille, 34 pouces.
Au point S, abaissez la perpendiculaire.
Le point T est à mi-distance entre M et S.
Le point U est à mi-distance entre L et I.
Tirez la ligneTUV.
De A à R et de L à V, première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne VG.
De V à W, 3-8 pouce de moins que de R à 7.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
Au point V, menez la perpendiculaire à la ligne TU.
Placez l'équerre aux points S et J et élevez la perpendiculaire, qui détermine



le point X.
De X à Y, 1-6 de la poitrine.
De V à Z, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne ZY et formez la gorge.
De J à 8, 1 3-4 pouce.
De S à 9, 1 1-2 pouce.
Formez le bord du devant de 8 à 9 en descendant.
De 10 à 11, 4 pouces.
De 12 à 13, 1 1-2 pouce.
De 14 à 13 et de 11 à 15, mesure des hanches.
De 15 à 16, 2 pouces.
Elevez la perpendiculaire 16-17.
Tirez la ligne 17-15-21.
De 18 à 19, 1-6 de la poitrine moins 1-2 pouce.
Formez la couture de côté, le bord du devant et finissez.

Il est rumeur que le C. P. R. va construire une nouvelle ligne de Smiths Falls à Toronto; on prétend que les travaux d'exploration sont déjà faits entre Toronto et Belleville.

Automne 1910

Notre stock d'étoffes à Robes et à Costumes est au complet, comprenant toutes les dernières nouveautés en dessins, finis ou coloris.

Il en est de même pour les Sous-Vêtements pour Dames, Hommes et Enfants.—Coat Sweaters.

Serges et Vicunas "SPHINX"

GARNEAU Limitée

QUEBEC

Salles d'Echantillons : MONTREAL, 242, rue St-Jacques, CHAMBRE 2.
OTTAWA, 111, rue Sparks, CHAMBRE 11.

Serges et Vicunas "SPHINX"

Seuls Agents pour les Serges et Vicunas "SPHINX' ainsi que pour les Étoffes à Robes portant la marque célèbre "LA RENOMMÉE."

Tapis, Prélarts, Linoléums, Carpettes.
Couvertes pour Berceaux, Chevaux, Chantiers.
COUVERTES BLANCHES, GRISES, ROUGES.

Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec leurs nouveaux échantillons.

LA VOGUE DU VELOURS ET DE LA DENTELLE.

Le velours et la dentelle, sont les matériaux favoris pour les costumes élégants et distingués. Le fait que l un fait ressortir la beauté de l'autre explique la haute faveur dont ont toujours joui les combinaisons de velours et de dentelle.

Les modes actuelles se prêtent spécialement au mélange du velours et de la dentelle, particulièrement les modes de chapeaux. Une touche de dentelle donne une note d'extrême douceur aux grands turbans moyen-âge, aux shakos militaires et aux formes casque pour l'automne et la mi-saison d'hiver. Ces formes sembleraient bien sombres dans leurs riches couleurs foncées, sans dentelle. Sur les grandes formes, un noeud gracieux, un enroulement souple de dentelle produisent un très bon effet quand ils sont habilement employés. Ils augmentent toujours l'effet artistique du contour du chapeau.

Le velours a beaucoup de vogue, non seulement pour les chapeaux, mais aussi pour les robes, les costumes et même pour les chaussures. En réalité, la demande menace de surpasser l'offre.

Le velours léger de la variété miroir est très populaire et employé généralement en couleurs unies, particulièrement en bleu national, mauve mat et cuivre, tandis que les nouveaux tissus glacés ont une chaîne d'un quelconque des nouveaux tons français et une trame presque noire. L'effet ainsi produit est remarquablement beau et unique.

Un autre matériel qui a une grande faveur est le velours ottoman à côtes fines, ou velours à rayures diagonales. On le produit en un grand nombre de belles colorations mélangées, parmi lesquelles le mélange de bronze et de couleur paon ou bleu bluet est celui qui a obtenu le plus de vogue dernièrement. Les peluches à poil long et à poil court sont très populaires. Elles se drapent extrêmement bien et sont en grande faveur pour la confection des turbans.

Les dentelles métalliques obtiennent un succès particulier, cette saison. Elles prennent la forme de galons, d'insertions et de bordures de toutes les largeurs; on en voit aussi en effets de allover et en tissus or, argent et acier. La dentelle Cluny antique et les dessins maltais sont reproduits très exactement; les riches dessins Chantilly sont parmi les meilleurs, une très petite quantité suffit pour faire une très belle garniture de chapeau.

On voit aussi des bandes très attrayantes à dessins géométriques, en braid soutaché d'or ou d'argent, appliquées sur du net couleur or ou argent.

En conformité avec l engouement du moment, l'effet oriental, beaucoup des nouvelles dentelles les plus élégantes ont des colorations orientales. Les effets cachemire viennent en premier lieu, la gracieuse feuille de palmier et les motifs en spirale qui caractérisent les châles Paisley paraissent sur un certain nombre de modèles, tandis que d'autres ont des dessins orientaux en teintes douces, quoique riches, de bleu, vert et rubis, parsemés souvent de brillants fils d'or.

Les dentelles les plus nouvelles ont des applications de perles minuscules de toutes les couleurs imaginables, cousues sur un fond en net blanc ou de couleur, de

manière à produire un dessin plus ou moins compliqué. Comme chacune des myriades de perles doit être posée à la main, les hauts prix demandés pour cette nouveauté ne sont nullement exagérés.

Une autre nouveauté extraordinairement belle porte de la fine dentelle Valenciennes appliquée sur de la cretonne à fleurs. A des intervalles réguliers, un petit bouquet ou un autre motif à fleurs découpé dans la cretonne est cousu sous la dentelle et maintenu en place par du corail, une turquoise ou une perle. La dentelle noire et légère voile discrètement les brillantes couleurs de la cretonne et produit un effet excessivement joli.

La dentelle brodée de ruban est classée parmi les plus riches de la saison. Elle a un charme qui lui est propre et est particulièrement charmante quand elle est employée sur les nouveaux turbans Marie-Antoinette ou Impératrice Joséphine. Des fleurs délicates ou de gracieux pampres rampant représentés en ruban satin le plus étroit (ombré en teintes pastel) sont produits sur du net Bruxelles aux mailles les plus fines, et des festons brodés d'or ou d'argent en finissent les bords quand la dentelle est employée en effet de bande ou de galon.

La broderie d'or et d'argent s'emploie très souvent sur un fond en net noir ou de couleur. Les contours sont également marqués en soie noire, qui donne plus d'expression au dessin et rehausse l'éclat du métal.

On remarque un grand nombre de combinaisons de vert et bleu, écru et turquoise, corail et brun dans le dessin de quelques-unes des dentelles les plus agréables, tandis que six à dix tons formant contraste sont employés dans les somptueux modèles byzantins et mérovingiens qui ornent la dentelle allover et les bandes de dentelle.

ASSEMBLEE DU COMITE PROVNICIAL DE LA SECTION DES MARCHANDS DE NOUVEAUTES DE LA PROVINCE DE QUEBEC

Une assemblée du Comité Provincial de la dite Section a eu lieu le mardi 13 septembre. Etaient présents MM. J. O. Gareau, Montréal, Président; P. J. Côté, Québec, 1er Vice-President; O. Lemire, Montréal, 2e Vice-Président; F. X. Pouliot, Québec, Trésorier, et J. A. Beaudry, Montréal, Secrétaire.

Il a été décidé de rencontrer les marchands de gros de nouveautés le vendredi suivant.

Cette rencontre a eu lieu le 16 septembre au Board of Trade; elle avait pour but de donner aux marchands de gros les raisons pour lesquelles ils devraient nommer un comité permanent chargé de s'entendre avec un comité semblable des marchands de détail, sur toutes les questions qui pourraient intéresser le commerce de marchandises sèches.

A cette réunion étaient présents, outre les personnes ci-dessus nommées: MM. Geo. B. Fraser, de Greenshields, Ltd; R. A. Brock, de W. R. Brock Co. Ltd; Thos. Brophy, de Brophy, Parsons & Rodden, Ltd, J. Stanley Cook et autres.

ZIMMERKNIT

Canada's Highest Grade Underwear

Trois Spécialités en Sous-Vêtements "Zimmerknit"

Avis Spécial au Commerce.

Interlock Velvet Rib. Le "INTERLOCK VELVET RIB."—Un nouveau sous-vêtement pour le commerce du Canada est produit maintenant par cette compagnie. Il est fait d'un magnifique tissu à côtes souples—très élastiques—avec une belle surface moëlleuse comme du balbriggan. Ce sous-vêtement a de splendides qualités de durée et convient spécialement aux combinaisons. Aucun n'est authentique sans cette étiquette : "INTERLOCK VELVET RIB, Patenté, 16 février 1909."

Porous-Knit. Nous contrôlons les tissus "porous-knit," figurant dans notre vaste assortiment. Il y a une demande phénoménale pour ces vêtements faits pour les grandes chaleurs.

Silkette. Le meilleur sous-vêtement que l'argent, l'habileté et une machinerie perfectionnée puissent produire—nous faisons une spécialité de ce tissu. Cette ligne est devenue l'Edition de Luxe des Sous-Vêtements Canadiens.

La collection Zimmerknit comprend aussi des Balbriggans Unis et Fantaisie dans tous les styles et toutes les couleurs; Fils Lisle et Vêtements d'Extérieur.

En vente dans toutes les principales maisons de gros.

Zimmerman Manufacturing Co., Limited

HAMILTON. : : : ONTARIO.

COMMENT INCITER LA FEMME A ACHETER

La femme magasine; elle aime magasiner. Quand elle palpe des étoffes, manie les mille petits objets de la toilette et tous les brimborions que chaque jour invoque la mode, elle est dans son élément.

Elle achète non seulement pour elle-même, mais pour ses enfants et quelque fois aussi pour son mari. Le marchand ne fera jamais trop pour attirer la femme dans son magasin.

La première chose à faire dans ce sens est d'avoir un magasin d'accès facile. On peut remarquer que la plupart des magasins qui attirent la clientèle sont situés à un coin de rue, dans une rue passante, à fort trafic et où les facilités de communication par tramways ou autres moyens de locomotion sont grandes.

On verra rarement un magasin ouvrant aussi bien le soir que dans le jour, situé près d'institutions comme les banques ou les grandes compagnies d'assurances occupant tout un bloc et qui, la nuit venue, font tache noire et éloignent plutôt qu'elles n'attirent les passants.

Les facilités de communication sont un point important. A ce propos, on cite un fait quil est bon d'avoir en mémoire. Deux magasins de New York étaient situés 6ème avenue, côté Ouest, mais ils avaient aussi une forte clientèle de l'Est. Sous l'ancien régime du Metropolitan, les tramways donnaient des correspondances qui permettaient aux gens de l'Est de venir à ces magasins pour le prix d'un ticket. Mais quand les tramways passèrent aux mains d'un "receiver" les correspondances furent supprimées. Les magasins de la 6ème avenue perdirent de ce fait une partie de leur clientèle, les acheteuses ne désirant pas payer double passage dans les deux sens pour aller magasiner. Les gérants des magasins se jurèrent qu'ils ramèneraient ces clientes par un moyen quelconque. Pour cela, ils créèrent une ligne d'omnibus très confortables et spacieux qui traversaient la ville et faisaient chaque jour une douzaine de voyages des stations de chemins de fer élevés et souterrains jusqu'aux magasins. Toute femme pouvait y prendre place sous la seule condition de se procurer un ticket au magasin.

Non seulement la clientèle perdue revint, mais elle augmenta grâce à la gratuité et au plaisir du trajet dans un véhicule confortable. Cette idée de l'omnibus n'était pas absolument nouvelle, dit le "Saturday Evening Post" auquel nous empruntons ces détails, car Marshall Field l'avait mise en pratique bien des années auparavant pour conduire sa clientèle des stations de chemins de fer à son magasin. Plus les moyens de transport sont directs et bon marché, plus aussi sont grandes les chances d'attirer un plus grand nombre de femmes. L'expérience a démontré qu'elles ne se donnent pas beaucoup de peine pour atteindre un magasin.

L'emplacement d'un magasin près des théâtres où l'on donne des matinées est excellent.

Supposons l'emplacement bien choisi, très accessible, que faut-il faire pour induire la femme à acheter quand elle a pénétré dans le magasin? Tout le secret, quand on a des marchandises de saison,

d'un prix raisonnable et d'une bonne qualité, est de rendre aussi attrayant que possible l'étage principal, de fasciner pour ainsi dire la femme pour la décider à acheter. C'est ainsi qu'on voit dans certains grands magasins, des petits articles disposés de façon à ce qu'ils soient forcément vus, ils arrêtent la femme qui les examine. Ce sera, par exemple, de la bijouterie, des ceintures, des boucles de ceinture des articles de toilette, des épingles à chapeaux, des articles en cuir, des éventails, des parapluies, etc., etc., toutes les choses qui s'adressent à la fantaisie féminine qui intéresse les femmes du premier coup et les incite naturellement à acheter. Ainsi, la magasineuse a pris goût à l'achat et elle a le sentiment qu'elle obtient exactement ce qu'elle veut; il y a gros à parier qu'elle achètera plus qu'elle ne pensait le faire en arrivant.

(A suivre

ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

Les jabots fantaisie en dentelle, dans les genres d'un seul côté et cascade, continuent à être en vogue à Paris et sont vus d'un oeil favorable par les acheteurs pour l'automne et l'hiver. Les jabots en chiffon plissé, formant effet de cachemire noir et blanc, se vendent très bien. Parmi les jabots les plus en demande figurent ceux à petits plis en chiffon persan, avec bordure en satin uni. Presque aussi populaires sont les jabots plissés et les cols en chiffon blanc et noir. Un modèle gracieux en chiffon blanc sur mousseline avec fines rayures noires espacées à intervalles larges et étroits, ainsi qu'un modèle inverse noir avec rayures blanches, font des jabots et des noeuds fantaisie des plus attrayants.

Les noeuds fantaisie, dans les variétés longues, horizontales et verticales, obtiennent beaucoup de succès. Parmi les plus attrayants sont ceux où une couleur simple se combine à un peu de tissu persan, de plaid ou de rayure romaine. Souvent, c'est le placement inaccoutumé d'un biais de rayure romaine, de plaid ou de tissu persan qui donne un style particulier. Le rouge fait très bien dans ces jabots et noeuds de couleur, et le bleu Copenhague est également en faveur.

Les cols rabattus en toile brodée commencent la saison de la manière la plus satisfaisante et, comme les costumes tailleur en deux morceaux occupent une place importante dans la ligne des vêtements, ces cols seront sans doute encore plus grands quand la saison régulière commencera avec le froid.

Les cols hollandais, les empiècements et les cols stock en dentelle Plauen se vendent en grandes quantités. Les longs articles de cou conservent toujours leur popularité. Le col hollandais très étroit, appelé "Jane Eyre", en imitation de point de Venise ou de dentelle bébé Irlandaise, est un de ceux qui se sont bien vendus.

Le même col en Suisse brodé est également un bon article de vente.

Les chemisettes et les empiècements en dentelle Plauen et en combinaisons de dentelle et de satin, se sont vendus en bonnes quantités.

Bien que les acheteurs aient accordé une faveur remarquable aux dentelles de couleur, il était évident que le grand emploi fait des dentelles régulières pour la grande majorité des nouvelles robes fran-

Dernières Créations de la Mode

La gravure ci-dessus représente un gracieux manteau forme burnous, où l'on voit que le genre à entrave n'est pas exclusif aux jupes . Ce manteau est en satin météor noir. Les boutons et la collerette à effet de pèlerine sont en velours blanc, et le chapeau leghorn est garni de dentelle blanche et d'un grand noeud en velours noir.

çaises ne pouvait manquer de produire beaucoup d'effet sur le commerce.

La dentelle n'a jamais été autant employée. C'est à peine si une robe de l'après-midi ou du soir qui n'est pas garnie plus ou moins de dentelle, peut prétendre à quelque élégance.

Non seulement la chemisette, l'empiècement ou le corsage de dessous en dentelle sont de règle pour presque tous les genres de costumes, mais les jupes et les tuniques, particulièrement celles des robes transparentes, emploient des quantités d'allovers, de bandes et de volants en dentelle de diverses largeurs.

L'article le plus important dans toutes les sortes de dentelles est probablement la bande, dont le caractère principal, cette raison, est la grande largeur. Parmi les bandes extrêmement larges, les variétés en dentelle pesante et plate de Venise sont au premier rang chez les grands couturiers français. Des bandes plus étroites d'une ou de deux sortes de dentelle sont souvent assemblées pour produire un effet de largeur.

Les bandes en malines et les volants à bord droit sont de bons articles de vente, surtout dans les marchandises de haute catégorie. Les deruières nouveautés dans ce genre rappellent la grande vogue des combinaisons de noir et de blanc, si en évidence à Paris.

Une nouvelle dentelle Malines blanche porte un fin fil noir entourant quelques-uns des principaux motifs du dessin. Une autre variété attrayante de dentelle Chantilly porte un dessin à tissage serré en blanc sur malines blanche, rehaussé de touches de noir compact qui paraît au centre des petits motifs à fleurs. Un autre joli effet est un dessin allover en soie artificielle blanche sur fond en net noir.

Un détail à remarquer dans le traitement de ces dentelles est leur arrangement par-dessus une couleur faisant contraste, sur du blanc ou du noir, selon le cas, pour mieux faire ressortir le dessin.

* * *

La saison actuelle est particulièrement intéressante en ce qui concerne les nouveautés en écharpes. Ces gracieux accessoires ont pris si fortement racine dans la fantaisie féminine que presque chaque effet nouveau trouve rapidement un débouché dans un endroit ou dans l'autre.

Les écharpes très légères pour l'intérieur et le soir se vendent très bien. On voit des modèles exquis en chiffon imprimé formant effet d'allover et de bordure. Une très belle ligne de ces écharpes légères est en couleurs persanes, une seule couleur dominant dans chaque assemblage de couleurs.

Un autre modèle allover attrayant a un centre à pois polka, noir ou bleu marine sur blanc, avec bordure de couleurs multiples en dessins persans ou à fleurs.

Ces écharpes en chiffon sont produites non seulement en modèles longs et droits, mais aussi en grands châles carrés extrêmement beaux comme couleur et comme dessin. Parmi les marchandises de haute classe, il y a d'exquises écharpes en chiffon avec une large bordure irrégulière, ou des extrémités fantaisie dont le dessin est en fleurs tissées sur velours.

Une autre nouveauté en chiffon a une bordure de petites perles en bois, recouvertes d'une matière laineuse teinte d'une couleur assortie à celle de l'écharpe; entre les rangs de perles est un rang de grosse piqûre chaîne très lâche.

Deux autres lignes considérées comme excellentes en ce moment sont les écharpes en dentelle et celles garnies de perles. Les écharpes en dentelle espagnole, noire ou blanche, se vendent bien dans toutes les qualités. Les écharpes à perles et brodées sont parmi les lignes en faveur. On voit de beaux effets en chiffon et marquisette avec perles en or, en acier de couleur prises dans le tissu. Moins coûteuses et faisant autant d'effet sont les écharpes avec perles en cristal collées.

L'écharpe orientale avec sequins en métal martelé a atteint son maximum de popularité et on peut l'acheter à un prix un peu moindre qu'autrefais. Non seulement les écharpes droites à perles et brodées sont de bon genre, mais il y a une demande, dans les articles de haute catégorie, pour les écharpes-châles fantaisie triangulaires ou carrées qui drapent les épaules d'une manière unique ou font partie de la robe comme tunique en pointe drapée.

Les écharpes fantaisie pour le dehors sont un caractère distinct de la saison actuelle. Leur mode a été introduite par les grands couturiers français avec le crêpe de Chine noir ou le satin doublé de blanc. Ces écharpes ayant remporté un succès extraordinaire, des changements de toutes sortes y ont été apportés, suivant le même thème.

Une des nouveautés les plus attrayantes est le satin blanc souple couvert de chiffon noir. Le chiffon est coulissé en sections de 8 pouces, formées d'environ vingt rangs de bouillonnés unis ou à remplis. Une frange de boules en chiffon bouillonné finit les extrémités.

La majorité des belles écharpes a des garnitures en marabout soit aux bords, soit en ligne parallèles dans le sens de la longueur. Des velours chiffon en couleurs déicates sont garnis de marabout gris foncé, brun, noir ou blanc. Pour les écharpes plus coûteuses, on emploie de l'autruche mélangée à du marabout.

Un nouveau tissu est employé pour ces écharpes garnies de marabout; il pourrait être désigné sous le nom de chiffon-satin, car il ressemble à du satin d'un tissage lâche. On le couvre souvent de chiffon uni ou bouillonné. Un très beau spécimen est formé de trois couches de tissus, celui du milieu en chiffon-satin blanc; par-dessus est du chiffon blanc; au-dessous est du chiffon noir. Le résultat est un mélange exquis de blanc, noir et gris, qui est si recherché des couturiers parisiens. Cette écharpe est bordée de marabout et d'autruche en blanc et noir.

La plupart des écharpes décrites ci-dessus se portent avec un manchon assorti et souvent le sac à main est fait des mêmes tissus et a le même genre de garnitures.

C'est la grande vogue à Paris. Dans nombre de cas, la couleur dominante ou la garniture du chapeau est répétée dans l'écharpe, le manchon et le sac. Outre le marabout et l'autruche, de la fourrure, du lacet, des bandes fantaisie, métalliques et garnies de braid et des franges de toutes sortes, sont employés pour orner les écharpes élégantes.

De longues écharpes plates en fourrure, de la même forme que les variétés en satin et en velours, bordées d'une fourrure faisant contraste, sont portées par les Parisiennes élégantes, et les principaux fourreurs américains en offrent de beaux spécimens. Une de ces écharpes Empire est en seal, avec bouts bordés d'opossum d'Australie. Une autre en hermine est bordée de skunk. Des manchons assortis accompagnent ces écharpes.

Nouveau manteau en caracul, avec collet et revers en racoon d'Alaska.

Modèle de M. Pullan & Sons, Toronto.

Dernières Créations de la Mode

La robe représentée par cette gravure est en satin météor noir, brodé de noir. L'empiècement et les manches sans couture à l'épaule, sont en chiffon noir. La jupe plissée a un bouffement en chiffon aux genoux.

SOYEZ ACTIF

On vous l'a dit bien souvent, mais cela est entré par une oreille et ressorti par l'autre. Vous avez sans doute lu des milliers d'articles sur l'activité dont vous devriez faire preuve et sur les profits que les affaires vous rapporteront. Il est à espérer qu'un jour vous ressentirez les effets de tous ces conseils.

Une mare d'eau où il n'existe aucun courant ne tarde pas, pendant les chaleurs, à se couvrir d'une écume verte, à émettre une odeur forte, les moustiques y pullulent ainsi que les germes de maladies. Cette eau devient un élément nuisible.

C'est très bien de s'asseoir à l'ombre sur une chaise confortable ou de s'étendre dans un hamac en se balançant, en fermant les yeux, sans rien faire. On a besoin de cela de temps en temps, mais cela ne fait pas subsister la famille. Nous le savons tous.

Chaque fois que nous faisons absolument rien, nous retournons à l'état barbare.

L'inaction amène la destruction. Le corps et l'esprit ne profitent aucunement de l'inaction. Le repos, comme le terme est communément employé, n'est pas du repos, c'est du dépérissement.

Un être humain est un organisme vivant. Il doit se mouvoir et agir. Le mouvement, l'exercice, voilà ce qu'il lui faut pour se développer.

Ne restez pas inactif assez longtemps pour tomber dans la stagnation.

UNE BONNE APPRECIATION DU DEHORS

Nous lisons dans le "Courrier du Soir" de Verviers, Belgique, en date du 20 du mois dernier:

"M. Normand Paulet, représentant de la grande maison d'importation Alphonse Racine et Cie., était de passage à Verviers cette semaine pour y faire ses achats habituels, en draps et étoffes. Ce Monsieur visite la Belgique deux fois par an et nous dit que les qualités suivies déjà depuis quelques années ont donné de très bons résultats et a cité comme preuve l'augmentation des achats à chaque visite.

"La maison Alphonse Racine et Cie. est une vieille maison qui compte déjà quarante années d'existence. Ses débuts ont été plus ou moins modestes; mais grâce à l'habile direction de son propriétaire, M. Alphonse Racine, cette maison a toujours augmenté le chiffre de ses affaires. Depuis quelques années M. Racine est grandement secondé par quatre de ses fils qui y mettent autant d'intérêt. Aujourd'hui la maison Alphonse Racine et Cie est réputée une des meilleures du Canada.

"Nous espérons que M. Paulet continuera de visiter notre marché régulièrement et nous lui souhaitons un heureux retour au milieu des siens."

Le journal belge rend justice à une excellente maison canadienne-française qui fait honneur à son pays et à ses nationaux. Nous sommes heureux de l'appréciation que donne de la maison Alph. Racine & Cie notre confrère étranger. Cette maison, une des plus prospères du commerce des marchandises sèches en gros, est, en effet, habilement dirigée par son chef qui a trouvé dans ses fils de précieux lieutenants.

LA FABRICATION DES TAPIS WILTON

Les divers procédés qui entrent dans la fabrication d'un tapis Wilton sont très intéressants pour la personne qui a l'occasion de visiter une fabrique de ces tapis. A partir du moment où les divers fils de coton, sont reçus en balles dans lesquelles ils ont été empaquetés par les filateurs, toutes les opérations subséquentes sont menées dans une seule manufacture.

Ces opérations peuvent être divisées en différentes classes; la première comprend naturellement le travail dans la teinturerie où les couleurs nécessaires sont appliquées aux fils qui forment la trame et la chaîne. Le fil de trame, qui est en jute, n'est pas visible quand on regarde le tapis en dessus, et étant d'une teinte sombre on ne considère pas qu'il soit nécessaire de le teindre.

Après la teinture vient le séchage qui se fait ordinairement en faisant passer les fils d'abord dnas des tordeuses et ensuite dans des chambres chaudes, à travers lesquelles on maintient un courant d'air chauffé.

Ce qu'on peut appeler le second procédé consiste à prendre ces fils et à mettre les divers échevaux sur des dévidoirs de telle sorte qu'on puisse les dévider et ensuite les replacer sur des cônes. Quand la quantité nécessaire de fil a été enroulée sur les cônes, une partie de ces cônes, allant souvent à un nombre de plusieurs centaines, est placée sur un grand cadre.

Si le dessin du tapis doit être tissé, les couleurs nécessaires et les quantités exigées de chacune de ces couleurs seront toutes déterminées par le dessinateur, et dans ce cas les fils de chaque couleur séparée seront conservés ensemble sur un cadre séparé. Le métier employé dans ce travail est fait de manière à pouvoir contenir un nombre de cadres allant jusqu'à six; ceux-ci sont placés l'un au-dessus de l'autre.

A cause de l'espace limité, il est nécessaire d'enrouler encore ces fils sur des bobines d'une dimension s'adaptant au cadre dont il est question, et la capacité d'une telle bobine est d'habitude suffisante pour former un seul fil de chaîne, pour une douzaine de tapis ou davantage.

Sur un métier qu'a vu un représentant du "Dry Goods Economist", journal d'où nous extrayons cet article, chaque cadre contenait 365 bobines. On verra ainsi que la simple tâche d'enrouler le fil sur ces bobines est une opération par elle-même.

Outre les bobines qui portent le fil de chaîne, dont est formé le poil du tapis, ou sa surface pelucheuse, on emploie trois autres sortes de fil dont chacune doit être préparée afin que le tissu complété soit correct dans tous les détails de sa fabrication. Ces fils sont les suivants; coton pour la petite chaîne; jute pour la trame, et lin ou chanvre pour le remplissage.

Le premier de ces fils, le coton, est teint d'une teinte neutre simplement, afin que lorsque le tapis s'use, les rayures ou les endroits blancs se soient pas vus. Le but de cette petite chaîne est d'entrelacer le fil de trame à mesure que celui-ci est déposé par la navette, et de fixer ainsi les fils du poil dans leur position désignée.

Le fil de trame est mis en place pour donner du corps au tapis. Il consiste en un fil de jute assez pesant et préparé de la manière suivante:

Les divers torons sont enroulés des écheveaux sur une série de cônes qui sont ensuite placés sur un cadre de telle sorte que tous puissent être tirés simultanément; on les fait ensuite traverser un bain consistant en une solution épaisse d'encollage. Ce bain, qui a une longueur de plusieurs pieds, est assez large pour que tous les fils traversent sa longueur sans s'agglomérer ensemble. En réalité ils sont maintenus sous une certaine tension par une série de cylindres placés à chaque extrémité. Ces cylindres sont mis en position dans le double but de maintenir les fils droits quand ils entrent dans le bain et d'en faire sortir tout surplus d'encollage et d'humidité qu'ils peuvent avoir quand ils quittent le bain.

Afin que le séchage de ces fils de trame soit complet, on les fait passer autour d'une série de cylindres à vapeur, au-delà du dernier duquel est situé la grande bobine sur laquelle ces fils sont manipulés dans le tissage, et d'où ils traversent le métier.

Les fils de trame sont groupés par paires ou par trois, d'après le poids que l'on désire donner au produit fini, et entre chaque groupe on place les fils de coton, dont il a été question plus haut, et qui forment la petite chaîne.

Tous les fils ci-dessus sont appelés fils de chaîne, parce qu'ils sont placés dans la longueur des tapis. Pour les maintenir ensuite il y a une série d'autres fils, généralement en lin ou en chanvre comme il a été dit, appelés fils de trame. Ces derniers fils, au lieu d'être enroulés sur de grosses bobines, comme les fils de chaîne, sont enroulés sur de petites bobines insérées dans la navette du métier, et poussés à travers le tissu par un mou-

Le Dépt. E

peut exécuter entièrement vos commandes de tous articles de tablette.

"Souvent les petites causes Produisent de grands Effets."

Le Dépt. E

peut vous fournir les dernières NOUVEAUTÉS à des Prix Populaires.

Les Grands Magasins à Départements doivent leur succès à la Section des Articles de Tablette.

L'étalage bien fait d'Accessoires de la Toilette et de Nouveautés rend votre Magasin intéressant.

Le petit article à un prix d'occasion a créé l'"habitude de courir les magasins."

Votre " Section des Articles de Tablette " est-elle convenablement garnie pour attirer dans votre magasin la clientèle qui désire faire des Emplettes pour l'automne et l'hiver ?

Le Département **E** de la maison **Alphonse Racine & Cie**, offre une ligne complète d'Articles de Tablette et de Nouveautés insurpassables pour leurs prix et leur modernisme :

Peignes, Brosses à Cheveux, Epingles à Cheveux, Rouleaux à Cheveux, Turbans, etc., etc.
Parfums, Savons, Poudres pour le Visage, Miroirs, etc., etc.
Ceintures de Fantaisie, Cols de Fantaisie, Ruches, etc., etc.
Rubans Unis, toutes nuances et toutes largeurs.
Broderies, Dentelles, Braids, etc., etc., en Lots de Boîtes.
Boîtes d'Ecoliers, Sacs d'Ecoliers, Plumes, Crayons, Encre, etc.
Boutons de toutes sortes et de toutes grosseurs.
Boutons de Manchettes, Boutons de Col, Jarretières, etc., etc.
Musiques à Bouche, Cuirs à Rasoir, Attaches de Manchettes, Mouchoirs Unis et Brodés, en Coton, en Toile, en Soie. [etc.

Beaucoup d'autres Lignes à Examiner. — Voyez nos voyageurs ou donnez-nous une commande par lettre, ou bien venez à notre magasin.

Le Dépt. E

a pour spécialité les RUBANS UNIS dans toutes les largeurs.

Nous pouvons exécuter vos commandes, qu'elles soient fortes ou faibles.

Alphonse Racine & Cie,

MONTREAL.

OTTAWA,
111, rue Sparks.

MANCHESTER, Angl.
11a, Albert Square.

Le Dépt. E

peut vous offrir beaucoup d'articles SPÉCIAUX pour le commerce de Noël.

vement de va-et-vient, grâce aux coups d'un marteau qui forme partie du mécanisme du métier.

Une des parties les plus intéressantes du procédé entier du tissage attire ensuite l'attention. C'est la formation du poil du tapis. A mesure que le tissu avance dans le métier, on insère au-dessus des fils de trame en jute, et au-dessous des fils de trame en laine ou en worsted, un fil métallique d'environ 1-16 de pouce ou un peu plus gros. Quelquefois ce fil métallique a une forme elliptique, large de 1-16 de pouce, et haut de 1-8 de pouce. Le but de ce fil métallique est d'élever le fil de chaîne à une distance correspondant à la hauteur du fil métallique au-dessus de la fondation du tapis, et pendant que le fil métallique demeure en place, le passage suivant du fil de trame attache cette portion du fil de chaîne qui se trouve la première au-dessus du fil métallique.

Pour la rapidité et la commodité du tissage, ces fils métalliques sont laissés en place jusqu'à ce que 8 ou 10 d'entre eux se trouvent l'un à côté de l'autre en travers de la longueur du tapis, formant une longueur approximative d'un pouce ou d'un peu plus. Ce nombre de fils métalliques est suffisant pour former la rigidité désirée ,et en conséquence tous ces fils sont mis en usage par rotation, le métier étant outillé pour retirer automatiquement le fil qui se trouve le plus en avant et le réinsérer à la dernière place.

Voici maintenant où se trouvent les principaux points de différence entre un tapis Wilton et un tapis Bruxelles; le premier a une surface ressemblant à la peluche, et le deuxième une surface formée de boucles. Cette surface est due entièrement à la sorte de fil métallique employée. Si on désire faire un tapis Wilton, chaque fil métallique a à son extrémité une petite lame de couteau qui coupe les fils textiles à mesure que le fil métallique est retiré; mais si l'on fait un tapis Bruxelles, les fils métalliques ont des extrémités unies et peuvent par conséquent être retirés sans gêner la formation du poil.

Le procédé du tissage que nous nous efforçons de décrire, n'a jusqu'alors employé que ce qu'on peut appeler la partie inférieure du métier. Au-dessus de l'espace dans lequel les opérations qui viennent d'être décrites se passent, se trouve un appareil Jacquart. Cet appareil consiste en une série de cordes, qui, pour un tapis d'une largeur de 27 pouces, sont au nombre de 264. Chacune de ces cordes est munie d'un petit oeillet, et les fils de la chaîne passent à travers ces oeillets.

Grâce à un mécanisme qui fut inventé par Joseph Marie Jacquard, en 1803, on peut soulever tous les fils que l'on veut et abaisser tous les autres, ce qui permet la formation d'un dessin soulevé dans lequel une couleur est placée au-dessus de toutes les autres et les dissimule.

Dans l'opération de ce mécanisme, si un tapis doit contenir six couleurs, il est nécessaire d'avoir un assortiment complet des fils de laine ou de worsted, dont il a été question, de chaque couleur sur un cadre séparé; ces fils sont fournis à la Jacquard en ordre régulier.

Ainsi, si le métier Jacquard devait être employé pour une combinaison de six couleurs, les premières, septième, treizième, etc. cordes porteraient du fil de la même couleur; la deuxième corde, la huitième, etc. porteraient la couleur suivante, et ainsi de suite dans toute la série. Ces cordes sont réunies individuellement à des épingles, placées l'une près de l'autre, et qui doivent traverser des trous faits dans des cardes. Chacune de ces cardes représente une série de fils. Dans le cas d'une largeur extraordinaire de tapis, on emploie deux ou trois cardes. Des fils passent régulièrement à travers un bloc métallique, qui a une perforation pour chaque épingle.

Dans le fonctionnement du métier Jacquard, les fils de la trame que l'on peut soulever pour former un dessin sont tous connus par des nombres consécutifs. Les espaces sur les cardes portent des numéros semblables. Il est donc facile à un ouvrier expérimenté de préparer chaque carde de telle sorte que les épingles qui corespondent aux fils dont on a besoin pour le dessin, soient arrêtées, tandis que toutes les autres épingles passent librement à travers la carde et le bloc métallique situé en arrière, ce qui a pour résultat la séparation d'une série de fils des autres fils.

Par cette séparation le fil métallique passe en soulevant le poil des seuls fils exigés par le dessin. Entre temps, la tension automatique maintient les autres fils de trame dans le corps du tissu.

Il est évident que le travail du mécanisme Jacquard dépend absolument de la correction avec laquelle le détail du dessin est travaillé. Sous ce rapport on pourrait dire que les travaux du dessinateur, lesquels ont un caractère des plus intéressants, consistent d'abord à faire un premier croquis au crayon, puis à placer les principales colorations qu'on retouche au moyen des teintes restant.

En cet état le dessin est plutôt un croquis, mais il est suffisant pour former une base sur laquelle le manufacturier peut décider si le travail fini sera probablement accepté. En conséquence il est d'habitude que le dessinateur et le manufacturier s'entendent à cette phase des procédés pour discuter les mérites du modèle proposé.

Souvent le vendeur se joint à ces discussions et, comme résultat, des additions ou des omissions sont faites dans la coloration ou dans certaines parties du dessin. Après cela le travail est transporté sur une planche spécialement préparée qui porte, en noir, une série de lignes diverses représentant chacune un assemblage de fils de trame et chaque fil de chaîne.

Pour la commodité du comptage, chaque dixième ligne dans chaque direction est faite plus pesante que les neuf autres; ce qui fait qu'il est plus facile de maintenir les modèles droits, et de calculer les dessins représentés lorsque cela est nécessaire.

La répétition d'un dessin a d'habitude plus d'importance dans la fabrication des tapis que dans la fabrication des rugs, d'autant plus qu'il arrive souvent qu'un rug se compose d'un dessin central et d'une bordure sans répétition de dessin, tandis qu'un tapis doit être dessiné de telle sorte que les diverses largeurs quand elles sont placées ensemble, reproduisent le dessin d'une manière continue, ou à des intervalles exacts et réguliers, suivant sa nature.

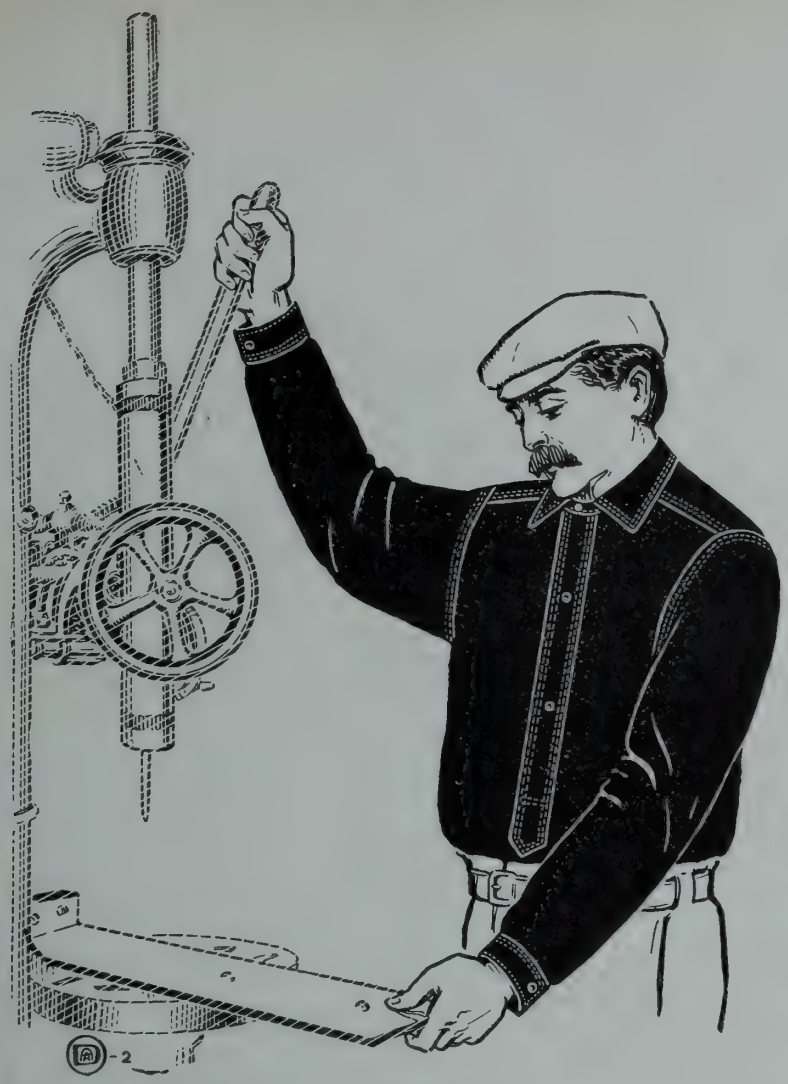
Revenons au travail du dessinateur. La reproduction du dessin accepté est suivie d'une application complète de toutes les couleurs. Ces couleurs ont assez de corps pour supporter la pénétration des teintes, et cependant sont assez transparentes pour que l'on voie les lignes règlées en dessous. Dans le cas d'un rug qui demanderait, par exemple, trois largeurs de matériel, le dessinateur arrangerait ces planches pour chaque largeur. La planche pour la première lrageur débuterait par un dessin de coin suivi d'une bordure correspondante, qui continuerait en longueur jusqu'à ce qu'il soit nécessaire de former le coin suivant, lequel est à peu près une répétition du premier coin, mais en sens inverse.

Pour la deuxième largeur, il est nécessaire de préparer un dessin de bordure correspondant à celui de la bordure de la première largeur, mais posée en direction contraire et sur un fond uni, ou à dessin, suivant qu'on le désire, ce dernier dessin étant suivi d'une bordure mise en place convenable.

La troisième largeur est faite comme la première, mais en sens inverse; il en résulte qu'on a trois pièces de tapis qui, lorsqu'elles sont cousues ensemble, produisent un rug ayant les dimensions que le desinateur avait prévues.

Un des grands points gagnés par l'usage de la machine Jacquard dans la fabrication des rugs, est l'absence de tout ajustage à angle, et de la double épaisseur qui l'accompagne, ce qui est un inconvénient pour les beaux rugs.

Si, comme le cas arrive dans quelques manufactures, le dessin du rug doit être imprimé au lieu d'être tissé dans les diverses colorations, le rug est tissé de la manière ordinaire, mais avec une seule



La Chemise Black Prince Donne Pleine Satisfaction

À tous les points de vue, la chemise Black Prince est un succès complet.

Le tissu dont elle est faite est une serge noire de haute qualité, à dos duveté—la teinture noire est garantie indélébile.

Sa confection est absolument la meilleure. La chemise est taillée très ample — avec des manches d'une bonne longueur, et chaque couture est piquée double.

Chaque Chemise Black Prince que vous vendez satisfait entièrement le client. Elle s'ajuste et dure exactement selon le désir de celui qui la porte.

Demandez à votre fournisseur le prix et un échantillon, ou écrivez-nous directement. C'est une chemise de haute qualité, que vous pouvez détailler en faisant un profit.

The Canadian Converters' Co. Limited.
Montreal

série de fils de chaîne en worsted, et après finissage il passe dans une machine à imprimer.

Cette machine se compose d'un grand cylindre, autour de la surface inférieure et extérieure duquel sont placés un certain nombre de cylindres en cuivre, sur lesquels le dessin a été gravé à l'eau forte.

Chacun de ces cylindres représente une couleur séparée, et les portions du dessin dans lesquelles cette couleur doit paraître sont découpées à une profondeur de 1-16 pouce, ou davantage, et on applique la couleur en faisant tourner le cylindre dans un bain de couleur, dont une quantité adhère à la surface du cylindre. Un grattoir enlève toute la couleur, sauf celle qui se trouve dans les parties en creux, et lorsque ces parties sont amenées à la surface du poil du tapis la matière colorante est absorbée.

On a recours à ce procédé dans certains cas, parce qu'un rug ainsi fait est à meilleur marché, et dans d'autres cas, parce qu'il est possible d'insérer un nombre quelconque de couleurs désirées; tandis que dans le cas des couleurs tissées, la limite du nombre de ces couleurs est de six, à moins qu'on ait recours au procédé connu sous le nom de "planting", dans lequel certaines couleurs sont insérées. Mais ce procédé est long et laborieux. Quand un rug est fait d'un Wilton imprimé, il devient nécessaire de former les coins en les ajustant à angle.

Dans tout le procédé du tissage ces rugs sont examinés constamment pour que l'on s'assure que la tension dans les divers métiers employés est uniforme, afin que les rugs finis se joignent exactement.

Naturellement les imperfections de différentes sortes sont surveillées et on s'en garde dans tout le travail; mais malgré cela l'expériense a prouvé qu'il est nécessaire d'examiner encore le rug à l'état complet et alors ce tapis révèle souvent le besoin de touches de finissage.

On a coutume de placer les diverses largeurs sur le plancher de la salle de couture et de les découper, après s'être assuré que les dessins correspondent bien puis de transférer les petites longueurs à la machine à coudre. Dans la couture des tapis à la machine, les marchandises ne traversent pas la machine, comme dans le cas des tissus plus légers, à cause de leur poids et de leur épaisseur. Au lieu de cela la machine est montée sur une voie ferrée, d'habitude à une hauteur assez grande pour permettre aux lisières de tapis de ne pas toucher le plancher, quand elles sont attachées à leur support, et la machine se déplace et coud les bords ensemble beaucoup plus vite et d'une manière plus satisfaisante qu'à la main.

Quand la couture est terminée, le rug a une tendance prononcée à faire des plis aux coutures; cela est dû à la tension du fil employé.

Dans leur ordre régulier, ces rugs sont empilés l'un sur l'autre et attendent l'examen des épinceuses, ainsi qu'on appelle les femmes qui corrigent les imperfections, les points relâchés, les ruptures dans le fil du poil, etc.

Tous les défauts que l'on trouve doivent être rajustés. En conséquence l'épinceuse est munie de fils métalliques correspondant à ceux employés dans le métier, mais de longueurs diverses; ces fils métalliques sont terminés par des lames tranchantes et lorsqu'ils sont en place sont utilisés pour l'insertion de fils choisis qui sont insérés au moyen d'une aiguille, fixés au fond du tapis, puis coupés en retirant le fil métallique. Ce n'est que par ce moyen qu'on peut obtenir de l'uniformité.

Quand cette opération est terminée le rug est prêt pour être étendu, et on le transporte à la chambre d'étendage où on le place sens dessus dessous sur un cadre en bois, de dimensions convenables. Là on coud d'abord un côté bien droit. Puis on étire les coins opposés de manière à former un carré parfait, et à l'aide d'une corde et d'un poids les trois autres côtés sont amenés en ligne.

Un de ces côtés est d'abord ramené à la corde et cloué en position. Puis le côté opposé est fixé de manière semblable. Alors deux hommes sont nécessaires, l'un pour étendre le tapis, et l'autre pour le clouer. Quand le troisième côté du rug est en place, les deux hommes vont à l'extrémité restante et la fixent; le résultat de cette opération est un carré parfait.

Le râtelier contenant le rug est ensuite placé debout sur une extrémité pour permettre au tapis de s'étendre graduellement et de prendre la forme désirée. Cette opération a lieu d'habitude dans une salle où il y a beaucoup d'humidité et une température élevée. L'humidité est appliquée pour diminuer l'encollage du fil de trame qui en séchant de nouveau à la chaleur, a une tendance à grouper encore davantage tous les fils du poil ainsi que la fondation.

Quand il est bien sec on ramène le ratelier à la salle d'étendage, on soulève le rug et on le retourne. On le repasse alors le long des coutures et des bords après l'avoir humecté d'eau. Le but de ce repassage est d'abord de fixer les coutures, et deuièmement d'enlever les traces des broquettes. Le rug est alors prêt pour être empaqueté. On le roule et on l'envoie à la salle d'empaquetage. Là on l'examine de nouveau, et si on le trouve parfait on l'enroule sur une perche et on l'enveloppe dans du papier épais, puis on le couvre de burlap, après quoi il est prêt à être expédié. Dans le cas des petits rugs on leur ajoute souvent une frange dans le but de finir les bords là où ils sont coupés, et aussi comme ornementation. Cette frange était autrefois mise en place à la main. Mais maintenant ce travail est fait par une machine d'une invention ingénieuse qui fait passer un fil de worsted à travers le tissu, noue ce fil et le coupe à la longueur désirée, assurant ainsi l'uniformité de la tension du noeud et de la longueur de la frange.

LA VALEUR DU SKUNK

Le skunk américain que l'on méprisait, a repris de la vogue et est avidement recherché alors qu'autrefois on le laissait de côté, d'après un commerçant en fourrures de Moberly, Mo., qui achète des peaux de skunk, de ratons, de visons, d'opossums et de rats musqués et qui les expédie en Europe.

La valeur de ces peaux a augmenté de 200 pour cent et plus au cours des deux dernières années. Toutes les femmes élégantes de Paris, Berlin et d'autres grandes villes du continent portent maintenant une ou deux peaux de skunk sur au moins une de leurs robes, comme garniture du bas de la jupe, tandis que beaucoup de ces peaux sont employées comme garniture des manteaux en seal. Cette mode a provoqué la demande. Il y a deux ans, le prix du skunk sauta brusquement de 80 cents à $1 et son prix moyen est aujourd'hui de $3. Quant aux peaux de rat musqué, on en achetait tant qu'on voulait à 10 et 15 cents pièce. Aujourd'hui leur prix atteint $1. Ces peaux se vendent aux enchères à Londres, et des fourreurs de toutes les parties de l'Europe suivent ces ventes. La demande pour les fourrures de toutes sortes augmente énormément. Il y a quelque temps, disait un commerçant en fourrures, j'ai pu me rendre compte de la raison de cette augmentation aux courses à Paris. J'ai vu une femme portant de la zibeline de Russie, qui ne pouvait pas avoir coûté moins de $15,000. Je n'avais jamais vu de ma vie autant de fourrures de renard argenté. Elles viennent de l'Alaska et de la Colombie Anglaise, bien qu'on se figure généralement que c'est la Russie qui les fournit; leurs prix sont fabuleux. Une peau a été vendue récemment $1,275 et les fourrures finies se vendent de $3,000 à $5,000. Le renard noir atteint des prix encore plus élevés. Nous expédions en Europe pour $50,000 à $100,000 de peaux d'Amérique, annuellement. Quant au skunk, c'est un animal d'Amérique, que l'on ne trouve nulle part ailleurs. L'odeur demeure-t-elle avec la peau? Ça, c'est un secret du métier.

Essayez notre NOUVEAU

GANT sans COUTURE

POUR LA

PERFECTION

DANS

LE STYLE, L'AJUSTAGE
.... LA DURABILITE ....

Nous enverrons avec plaisir des Echantillons sur demande
PEWNY & CARRET, Gantiers Specialistes,
GRENOBLE.

Seuls Agents au Canada :

Greenshields Limited
MONTREAL

Révillon Frères, Limitée

Exportateurs et Importateurs de

Nouveautés en Général

79, rue de Rivoli. - Paris.

Entrepôt Canadien :

134 et 136, rue McGill, - Montréal

Nous prenons maintenant des ordres pour livraison en Automne 1910.

Nous sollicitons respectueusement un examen de nos nouveaux échantillons.

A. O. MORIN & CIE

Importateurs en Gros
de Nouveautés : : :

8 RUE STE-HELENE - MONTREAL

Bas et Chaussettes Importés ainsi que de Notre Propre Fabrication. Spécialité de Broderies et Dentelles de toutes provenances.

Nous recevons constamment de nouveaux dessins et nous sommes, par conséquent, en mesure d'offrir les dernières créations.

VOYEZ LES ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

"NORTH STAR" "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur— pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.

COIFFURA "TIDY-WEAR"

PATENTED RECISTERED

FRINGE NETS

LES SEULS s'ajustant parfaitement en réels cheveux. FILETS

NOTE THE TIGHT HAIR

Faits dans toutes les nuances de Cheveux s'harmonisant avec la chevelure de la femme qui les porte. Le filet est absolument invisible et maintient la coiffure en place, sans l'aplatir. 5 Grandeurs R 20 Moyen, R 22 Grand, R 23 ExtraGrand, R 24, Allover R 26 Maille extra fine.
ROSENWALD FRERES, Seuls Manufacturiers brevetés, Londres, Paris et Vienne. Fabricants aussi de toutes sortes de Filets à Cheveux, Crêpons, Rouleaux, etc.
Seuls agents au Canada : DIECKERHOFF, RAFFLOER & CO., Limited, Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto, et 525 rue St-Paul, Montréal.

SOIERIES POUR LE PRINTEMPS

Les foulards pour le printemps et l'été 1911 sont les principaux articles à présent sur le marché de la soie. Les manufacturiers faisant une spécialité des tissus gris ont reçu des ordres plus considérables qu'il y a un an. Les foulards sur le marché de Lyon ont, en conséquence, une demande active.

Les acheteurs qui ont visité le marché de Lyon pour leurs approvisionnements de l'automne et de l'hiver prochains, voyant que les foulards avaient de la vogue à Paris et dans les autres centres de la mode du continent, et remarquant qu'en fin de saison ils étaient en bonne position, n'ont pas hésité à donner des commandes de foulards gris et se sont arrangés pour demander plus tard des assortiments en couleurs quand les nuances auront été établies.

Les distributeurs américains les plus importants s'apprêtent déjà à offrir de bonne heure un grand assortiment de ces marchandises pour la prochaine saison.

Une autre preuve de la prochaine activité du marché est fournie par l'amoncellement qui a eu lieu dans les établissements d'impression, principalement dans ceux des petits manufacturiers de soieries.

Malgré que quelques-uns des principaux manufacturiers de tissus imprimés aient agrandi leurs établissements, ils ont déjà reçu toutes les commandes qu'ils pourront commodément livrer pour les ventes du début de la prochaine saison.

A ce sujet, il est à noter que la vogue actuelle du satin aura une influence sur le fini donné aux foulards, l'année prochaine.

Les manufacturiers étrangers de foulards de haute qualité offriront des lignes variées de marchandises finies satin, dont beaucoup seront de plus fine qualité qu'auparavant.

Se basant sur la position des satins en Europe continentale, en Amérique, les imprimeurs américains sur étoffes se sont arrangés pour donner à une surface satinée un fini à peu près imperméable à l'eau.

Bien qu'un fini doux, entièrement satin doive être en demande pour les ventes du début du printemps, les foulards imperméables ayant un fini demi-satin et classés comme croisés satin, auront sans doute une bonne vente.

Un fait encourageant concernant le prix du foulard, l'année prochaine, est le nombre relativement limité des imprimeurs et des machines disponibles pour le travail requis. La sécurité du marché est dans ce nombre limité, qui entrave la production.

Les foulards peuvent être tissés en gris, mais il n'est pas aussi facile de les faire imprimer.

D'une seconde importance pour le mouvement des foulards est celui des soies tussah se vendant à prix populaires et moyens.

Les soies shantung et pongée sont devenues des articles courants en Amérique, surtout pour jaquettes et costumes à paletot, qui ont obtenu une position fixe, spécialement pour les femmes d'affaires qui n'ont ni le moyen ni le temps d'attendre le bon plaisir des couturières.

Les soies shantung et pongée conviennent parfaitement aux costumes d'une seule pièce, ainsi qu'aux vêtements de dessus et à ceux d'automobilistes.

Le noir, le bleu marine, le Copenhague, les couleurs naturelles, le gris argenté, l'écru et les effets assortis, seront l'objet des principales ventes; mais on tiendra compte aussi des couleurs nouveautés.

Les tissus de soie légère sont bien considérés pour le printemps et reçoivent une attention immédiate.

Les satins à robes sont en demande. Ils sont au premier rang pour les costumes, trouvent un large débouché dans les fondations sur lesquelles on drape des marquisettes; on les emploie en combinaisons, et c'est un article accepté pour les doublures.

La vogue croissante des impressions orientales appliquées aux fins tissus de soie et de coton, a naturellement mis en évidence les taffetas à chaîne imprimée. On les emploie pour blouses indépendantes, fondations, combinaisons avec d'autres tissus et pour d'autres usages et on s'accorde à dire que sa production totale sera bien supérieure à ce qu'elle a été pendant ces récentes années.

Les tissus légers ornés d'impressions persanes et de dessins Paisley sont produits à Lyon et en Amérique. Le chiffon et les tissus diaphanes similaires sont aussi enrichis d'impressions orientales.

Les bordures imprimées sur tissus légers ont une vente exceptionnelle. Sous forme de tuniques drapées sur fondations unies ou de fantaisie, les costumes compliqués de l'après-midi et du soir portent de ces bordures.

Un renouveau des effets fantaisie pour les fondations a remis les plaids en faveur. On emploie des combinaisons foncées pour les fondations sur lesquelles sont drapés des voiles et des marquisettes.

Les plaids se vendent pour la confection des blouses fantaisie portées avec costumes jaquettes en cheviotte de fantaisie.

Les brochés servent principalement de doublures, bien qu'on les emploie aussi pour les fondations; ils sont toujours à leur place dans un trousseau de mariée. Les peaux de cygne se vendent un peu et les lignes de taffetas noir et de couleur maintiennent leur position.

Les plaids de couleur foncée ont des nuances assorties aux satins unis, avec lesquels ils se combinent quelquefois sous forme de bordures. On les emploie aussi comme fondations sous des tissus légers. On voit aussi des moires en montre dans les magasins.

Les velours ne perdent rien de leur popularité. Le velours à chapeau a une demande active et les largeurs 18 et 24 pouces se vendront bien.

LE COMMERCE AU COMPTANT

On parle beaucoup à tort et à travers du commerce au comptant et de l'abolition du système de vente à crédit. C'est une question importante. Si un marchand pense qu'il est en mesure de passer du système de crédit au système des ventes au comptant; s'il est sûr de se trouver dans un centre où il peut le faire; s'il pense que ses clients peuvent et veulent payer comptant, il semble alors qu'il fera bien d'adopter un système de vente strictement au comptant. Remarquez, toutefois, qu'il ne devrait pas faire ce changement avant d'avoir examiné la question avec soin. Il ne devra pas le faire sans avoir établi un plan pour passer d'un système à l'autre, sans savoir exactement comment il s'y prendra, et surtout sans savoir les raisons qu'il donnera à ses clients. Une décision prise à la hâte n'est pas à conseiller, car un tel changement de méthode est très important et il faut peser avec soin toute mesure à prendre.

La mesure la plus importante est peut-être l'annonce du changement que le marchand se propose de faire. Cette annonce doit être préparée avec le plus grand soin, après mûre réflexion. Les raisons du changement de système doivent être expliquées entièrement et clairement. Ne prenez jamais de détours pour dire la raison exacte qui vous pousse à agir ainsi. Dans vos explications, étendez-vous longuement sur la valeur que vous attribuez au patronage de vos clients. Faites bien comprendre à la ménagère que vous pouvez vendre au comptant à plus bas prix.

L'argent comptant vous permet de faire cela. Commencez immédiatement une campagne de publicité dans vos journaux locaux. Rappelez-vous que pour faire réussir un commerce au comptant, il faut une large publicité. Outre les journaux, il serait avantageux de trouver quelque autre moyen de vous faire connaître des ménages, par exemple l'emploi de papier buvard ou de règles pour les écoliers. Vous pourriez y faire imprimer les mots "Le Magasin au Comptant", et ces objets pénétreraient dans toutes les demeures. Cela dépend naturellement des moyens dont vous disposez.

Sous-Vêtements Marque Health

Nos vendeurs offrent maintenant des échantillons de Sous - Vêtements Marque Health pour l'Automne 1910. Nous garantissons que les grandeurs sont correctes dans chaque numéro.

Vos Ordres seront Exécutés Promptement.

Greenshields Limited

MONTREAL.

MARQUE TIGER.

SI vous désirez consciencieusement donner à votre clientèle la meilleure valeur en Sous-Vêtements qui soit sur le marché, —vous ne pouvez rien préférer aux sous-vêtements de la Marque Tiger. Ils procurent le maximum de confort, d'ajustage et de durée. Leur durabilité défie toute comparaison.

GALT KNITTING CO.,

LIMITED

GALT, ONT.

THE

Montreal Carpet Manufacturing CO.,

SHERBROOKE, P. Q.

Manufacturiers de Tapis Bruxelles et Wilton, et de Rugs.

BRUXELLES OXFORD
BRUXELLES EMPIRE
BRUXELLES WINDSOR
WILTON TURCOMAN
WILTON BAGDAD

Combinaison de:

QUALITÉ, DESSIN, PRIX.

Résultat:

Augmentation des Ventes.

Montreal Carpet Manufacturing Co.

Voyez cette Attrayante

Toque Tricoté

C'est un modèle qui sort certainement de l'ordinaire. C'est la

Toque Enregistrée Marque "BEAVER"

Elle est produite dans toutes les couleurs unies populaires et dans toutes les combinaisons. Notre prix serré vous permet de la vendre en faisant un excellent profit.

Nous exécutons promptement les ordres. Essayez nous.

R. M. Ballantyne, Limited

STRATFORD, - - - - - ONTARIO.

Le marchand qui vend au comptant doit faire des annonces qui lui amènent des clients; il doit y faire ressortir deux éléments: la qualité et le prix. Il doit s'acharner à se faire de la clientèle, bien plus que le marchand qui vend à crédit. Les affaires se présenteront sûrement si vous vous mettez à leur recherche.

Il y a une chose dont le marchand vendant au comptant doit se souvenir, et c'est celle-ci: peu importe qu'il vende à meilleur marché que lorsqu'il vendait à crédit, peu importe la bonne qualité d'un article qu'il offre en vente; s'il ne le fait pas savoir au public par des annonces, il n'obtiendra jamais le plein succès que peut procurer le système de la vente au comptant.

LES DEPENSES INUTILES ET LES PROFITS

Il arrive un moment, en affaires, où il faut réduire les dépenses comme il y a une saison où il faut tailler les arbres fruitiers.

De même que la récolte des fruits dépend de la bonne taille de l'arbre, de même les profits dépendent de la réduction des dépenses.

Rognez les dépenses jusqu'à obtenir l'équilibre entre le pouvoir de production et l'économie, et vous moissonnerez les profits.

Chaque genre d'affaires exige une somme donnée de dépenses. Mais les dépenses ont toujours une tendance à se mettre en travers de la marge des profits et à envahir la colonne des pertes.

Vérifiez donc vos feuilles de dépenses. Examinez avec soin votre liste de paye. Analysez les frais qui n'incombent pas directement à votre commerce.

Supprimez alors radicalement les dépenses inutiles qui réduisent à rien vos profits.

ORGANISATION ET SYSTEME

La grande route qui conduit au succès est ouverte au marchand qui conduit ses affaires systématiquement. Nous avons écrit à ce sujet, il y a quelque temps. Avez-vous essayé de changer votre manière de faire? Il est vrai qu'autrefois beaucoup de commerçants faisaient des profits, de bons profits, avec leur magasin, sans s'occuper beaucoup ou même sans s'occuper du tout d'un système. Ils plaçaient leurs marchandises çà et là, un peu partout; les quelques livres qu'ils tenaient étaient dans le même état chaotique, et leurs commandes étaient toujours faites sur l'impulsion du moment, sans memorandum leur indiquant les lignes les plus profitables, et les articles qui s'étaient le mieux vendus dans le passé. Ils se fiaient à leur mémoire qui souvent leur jouait des tours coûteux. Mais à cette époque la concurrence n'existait pas et les maisons de commandes par lettres n'avaient pas encore commencé à solliciter les meilleurs clients de ces marchands. Ceux-ci avaient un monopole et s'ils n'avaient pas en magasin l'article demandé, le client devait se contenter de quelque article similaire ou s'en passer.

Aujourd'hui, les conditions sont différentes. C'est le marchand qui doit se plier aux exigences de la clientèle, et les profits sur les articles de vente courante étant réduits, la concurrence active, il ne peut se permettre de faire des commandee avec négligence, ni d'administrer son magasin d'une manière peu conforme aux principes des affaires. Le marchand doit employer son temps le plus avantageusement possible, empêcher tout gaspillage et apporter la plus grande exactitude à toutes ses transactions. Il doit ramener à une science son organisation pour la vente et l'achat, et cela ne peut se faire que par le système. Il doit agir de même pour ses livres. Aucun client n'aime constater des erreurs dans ses comptes. Il n'est pas non plus profitable de vendre des marchandises à crédit et d'oublier ensuite de les porter en compte. Si un marchand n'est pas systématique, ses commis seront portés à ne pas l'être non plus; l'aspect du magasin entier l'indique. Le marchand est alors supplanté par un concurrent plus entreprenant, dont les affaires et les méthodes de travail sont bien organisées.

Etre systématique signifie en général, être régulier et l'homme qui n'est pas régulier dans ses opérations commerciales est voué au désastre. Soyez prévoyant, travaillez suivant des lignes bien définies, ne disséminez pas vos efforts, concentrez-les. C'est une devise que tous les hommes d'affaires devraient adopter. Concentrez vos méthodes pour les commandes, les ventes, la comptabilité et l'expédition des marchandises; vous serez alors sur la grande route qui mène au succès. L'organisation et le système sont inséparables. Ces deux mots sont synonymes, et le commerce organisé ou systématique, comme l'on voudra, a ses fondations établies sur le roc et non sur le sable.

LE TACT DANS LES VENTES

Un argument, quel qu'il soit, est contraire à l'art du vendeur. Au premier abord, cela semble faux. On ne doit pas argumenter sur les marchandises que l'on vend, pas plus que sur la politique, la religion ou tout autre sujet. Pensez à l'autre personne. Ce qui est une faute chez les autres n'est qu'une expérience pour nous. Un vendeur diplomate évite toute controverse. L'animosité créée disparaît rarement. Le perdant est le propriétaire du magasin ou de la manufacture où le client a été contrarié. Cela s'applique au vendeur qui voyage aussi bien qu'au commis de magasin. Il est facile de suivre une clientèle établie et d'obtenir des ordres de renouvellement; mais c'est une science tout autant que toute autre science connue que de vendre des marchandises en grandes quantités, de comprendre la manière de traiter les hommes, de leur donner une bonne disposition d'esprit, de maintenir ce sentiment et de conserver leur clientèle. Etre capable d'interpréter les sentiments et la manière d'être des hommes et des femmes, et les concilier avec le but à atteindre, voilà en quoi consiste l'habileté de ceux qui remportent les plus grands succès dans la vie. L'art du vrai vendeur exige que celui-ci ait l'esprit en éveil et une connaissance profonde du caractère humain. Il n'existe pas deux acheteurs ayant la même tournure d'esprit. Chacun a ses caprices et ses particularités. L'un est calme et digne; un autre parle librement et aime causer ou plaisanter; un autre encore peut parler brièvement, rapidement, laconiquement et mener rondement une affaire. A certains acheteurs il faut un peu de gaîté pour les disposer à faire un achat, tandis que d'autres prendraient un compliment pour une insulte. Aussi un vendeur doit connaître tous les genres d'acheteurs, et une telle connaissance est basée sur la connaissance de la nature humaine. Ensuite l'expérience est ce qui rend un vendeur précieux pour la maison qu'il représente. Il arrive à connaître les particularités des clients, il sait comment les traiter pour qu'ils continuent à être bien disposés envers la maison.

Il est difficile de définir ce qu'est le talent d'un vendeur; mais il consiste pour une bonne partie, en sens commun et en bonne santé. L'adresse à se rendre populaire forme une grande part de la science du vendeur. Il ne suffit pas d'être convaincant, le vendeur doit être sincère et loyal en toutes choses. Rien n'aide si efficacement à obtenir une commande que la sincérité.

Qu'un client réel ou possible apprenne une fois qu'il est traité loyalement et honnêtement, et il n'hésitera pas à faire un achat s'il a l'intention d'acheter.

Ne vendez jamais à une personne un article quand vous savez qu'elle n'en a pas besoin. Ce serait véritablement un crime, et cet acte est des plus efficaces pour détourner les affaires du magasin. Gagnez-vous la confiance de votre client; faites qu'il ait foi au magasin dans lequel vous êtes employé et aux marchandises que vous vendez. Vous aurez alors un capital qui vous procurera un patrimoine pour vos deux jours.

Des copies au carbone de la correspondance faites au dos des lettres auxquelles il a été répondu, empêchent de séparer la lettre de la réponse et économisent presque la moitié de l'espace du classeur.

Il n'y a pas de différence dans l'apparence

Bien qu'on ne puisse voir aucune différence *d'apparence* entre un

Faux-Col "Challenge" A l'épreuve de l'eau

et le meilleur faux-col en toile qui soit fait, il y a certaines différences dans la qualité de durée et la commodité, que vous pouvez faire valoir avantageusement aux yeux d'un grand nombre de vos clients.

PAR EXEMPLE :

Quand un faux-col en toile est sali—il faut le faire blanchir.

Quand un faux-col "Challenge" est sali—on le nettoie instantanément en le frottant avec un linge humide.

Pensez à l'économie de blanchissage !

La chaleur flétrit les faux-cols en toile, mais ne peut pas flétrir un "Challenge."

Les lavages répétés fendillent les meilleurs faux-cols en toile, mais les Faux-Cols "Challenge" ne se fendillent jamais.

Les Faux-Cols "Challenge" ne changent jamais de couleur et n'émettent jamais d'odeurs désagréables.

En faisant ressortir ces avantages, vous pouvez vendre une quantité de Faux-Cols "Challenge."

The Arlington Company of Canada
Limited
54-56 Avenue Fraser, Toronto

AGENT POUR L'EST :
Duncan Bell, 301 rue St-Jacques, Montreal.

AGENT POUR ONTARIO :
J. A. Chantler & Co., 8-10 rue Wellington Est, Toronto.

AGENT POUR L'OUEST :
R. J. Quigley, 8-10 rue Wellington Est, Toronto (temporairement).
(Quartier général—Winnipeg dans un avenir rapproché).

Une Bonne Jupe "Maternité"

SE VEND BIEN.

et il a été prouvé, ici comme aux Etats-Unis, que la Jupe "Every Size" répond à toutes les exigences de la situation.

Le prix est aussi satisfaisant que le vêtement lui-même — et le commerçant y fait un bon profit.

Assurez-vous ce commerce-là.

Nous commençons une campagne générale de publicité qui créera pour la Jupe maternité "Every Size" une forte demande dans tous les districts du Canada. Profitez-en.

Si par hasard notre voyageur ne vous l'a pas montrée, écrivez-nous immédiatement et nous vous donnerons tous les renseignements à ce sujet. Ecrivez à

The Victor Manufacturing Co. Quebec.

Seuls Fabricants Licenciés au Canada de la Jupe Maternité "Every Size."

LE "GORDON" GARANTI.

Chaque Parapluie "Gordon" Est Garanti.

Chaque Parapluie "Gordon" que vous mettez en stock est soutenu de la plus forte garantie que nous puissions donner.

Il n'y a aucune partie d'un "Gordon" qui ne soit pas garantie—la couverture est en soie pure, bouillie pour la rendre durable—la monture est garantie être en acier importé le meilleur ; et le "Gordon" est parfait jusque dans ses plus petits détails.

Les bouts des baleines sont perfectionnés. Ils sont en acier—et vissés sur la tige d'acier, au lieu d'être cimentés ou collés comme d'habitude.

Lequel de vos clients ne préfèrerait pas un parapluie garanti? Surtout si c'est celui qui se roule le plus serré et qui est le plus attrayant dans votre magasin.

Nous n'avons pas de voyageurs; écrivez-nous donc directement. Réfléchissez à l'avantage des Parapluies Garantis.

Eclipse Umbrella Co.

100, RUE LATOUR

Montréal.

Au Commerce Septembre

Indiennes de Crum

Réservez vos commandes jusqu'à ce que vous ayez vu notre assortiment de patrons.

Nous avons, pour la Saison du Printemps 1910, un tissu à 10c la verge; c'est une valeur extraordinairement bonne, étant donné l'état actuel du Marché du Coton.

Avec nos échantillons d'Indiennes de Crum, nous offrons aussi l'assortiment le plus considérable de Toiles, Mousselines et Cotonades pour Robes, en Nouveautés d'Eté et Indiennes à Bas Prix, que nous ayons jamais produit.

Les échantillons des articles ci-dessus seront de bonne heure entre les mains de nos voyageurs.

John Macdonald & Co., Limited

TORONTO

M. J. O. Trempe, 207, rue Saint-Jacques, Montréal.

M. D. Fontaine, 77, rue Church, Saint-Roch, Québec.

M. J. H. Carson, (Cowansville), Cowansville.

REASSORTIMENT

Cet Automne, vous apprécierez les avantages de nos stocks complets dans tous les départements de notre immense magasin. Les conditions favorables des affaires vous commandent de maintenir des stocks bien assortis.

Voyez nos Voyageurs, ou envoyez-nous une liste de ce dont vous avez besoin.

DEPARTEMENTS

A-1—Flanellettes imprimées et tissées, Flanellettes Saxony de Couleur, Ginghams à Robes, Ginghams à Tabliers, Shirtings, Cotonnades à Robes, simple et double largeur. Flanelles, Edredons en Coton et en Laine, Moleskines.

A-2—Tissus Lavables, Mousselines Blanches et Noires, Indiennes (y compris les célèbres Indiennes Crum), Sateens Imprimés.

A-3—Doublures, Sateens, Percalines, Etamines, etc., Doublures en Soie Japonaise et Miretta, Damas de Laine, Cachemires en Coton, Rouges Turquie.

A-C—Cotonnades Grises et Blanches, Cotonnades à Draps de Lit, Pantalons, Overalls, Couvertures en Flanellette, Sacs en Coton et en Jute, Denims, Cotonnades, Coutils, Tissus Hessois, Couvertes à Cheval, etc.

B—Tweeds, Lainages et Garnitures pour Tailleurs, et Cravenettes de Priestley pour Vêtements d'Hommes.

C—Tapis, Rideaux, Linoléums, Prélarts, Articles de Maisons, etc.

D—Merceries, Sous-Vêtements, Imperméables, Chaussettes, Cravates, Parapluies, etc.

E—Dentelles, Rubans, Broderies, Tissus à Voilettes, Nets, Articles de Cou, Parapluies pour Dames.

K—Bas, Gants en Tissu, Articles Tricotés, Sous-Vêtements pour Dames, etc.

G—Gants de Peau, Mitaines, Mocassins, etc.

H—Etoffes à Robes, y compris les Etoffes à Robes bien connues de Priestley, Tissus pour Blouses, pour Corsages, etc.

L—Toiles, Toiles à Nappes, Serviettes, Essuie-Mains, Toiles à Essuie-Mains, Toiles de Fantaisie, Mouchoirs, etc.

O—Confections, Blouses, Jupes, Costumes d'Enfants, etc.

S—Soieries, Velours, Velveteens, Crêpes, etc.

T—Articles de Tablette, Bimbeloterie, Garnitures, Dessus d'Oreillers et "Runners" Brodés, Laines à Repriser et pour Ouvrages de Fantaisie, Articles de Fantaisie, Poupées, Jouets Mécaniques, etc.

Greenshields Limited,

MONTREAL.

Tissus et Nouveautés

TISSUES & DRY GOODS

OCTOBRE 1910

Etoffes à Robes de Priestley Ponr le Printemps 1911

Mettez au premier rang les Tissus de PRIESTLEY dans votre département d'Etoffes à Robes. Ils seront avantageux pour vous et pour vos clientes.

Taffetas Laine
Panamas Laine
Voiles Laine
Sateens Laine
Toledos Laine
Rosettas Laine
Sébastopol Laine
Etoffe à Costumes Abbey
Etoffe à Costumes Cèdre
Etoffe à Costumes Bengal
Etoffe à Costumes Acadia

Etoffe Cordée Imperméable
Crêpe Résilda
Résilda Caméléon
Résilda Granulé
Tussah Royal
Eudoras, chaine soie
Ottoman Véronèse
Mohairs, rayure fine
Serges, rayure fine
Panamas, rayure fine
Etoffe à Costumes Egremont

Cravenette

SEULS AGENTS POUR LES ÉTOFFES À ROBES DE PRIESTLEY.

GREENSHIELDS LIMITED,

MONTREAL.

Adressez toutes communications se rapportant à cette publication à: "TISSUS & NOUVEAUTES", B. de P. 917, Montréal,. Qué.

Les étoffes à robes unies et à dessins sont en faveur pour le printemps 1911.

L'assortiment Sovereign est particulièrement désirable, car non seulement ses valeurs sont les meilleures que l'on puisse se procurer, mais le fini et les couleurs ne peuvent pas être surpassés.

Devrons-nous demander à notre voyageur d'aller vous voir ?

The

W. R. Brock Company
(Limited.)

MONTREAL.

Vestons "Sweater"

Les plus beaux qui aient jamais été produits.

Assortiment Complet, Toutes les Couleurs.

Peignoirs de Bain, Robes de Chambre, Vareuses d'Intérieur.

Assortiment Complet de Merceries pour Hommes EXCLUSIVEMENT.

MATTHEWS, TOWERS & CO.

Maison Réputée

MONTREAL, P. Q.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547. Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.
Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. XI MONTREAL, OCTOBRE No 10

ASSOCIATION DES MARCHANDS DETAILLEURS DU CANADA, INCORPOREE

Les marchands détailleurs ont un grave sujet de plaintes dans la manière dont se vendent les stocks des faillis ou des insolvables dons les biens sont liquidés par un curateur.

Dans les villes comme dans les campagnes, la vente en bloc du fonds de commerce des faillis à tant dans la piastre, ne saurait subsister davantage.

L'Association des Marchands détailleurs du Canada, Incorporée, a inscrit dans son programme l'abolition de ce système de ventes, et elle fera le nécessaire pour arriver à ce résultat.

On comprend le tort que cause aux marchands voisins la vente au rabais d'un stock acheté à 40 ou 50 centins dans la piastre sur le prix de facture.. L'acheteur du stock d'un failli peut faire de brillantes affaires, mais il les fait au détriment des autres marchands d'une même localité dans les villages et de tout un quartier dans les villes. De sorte que la faillite d'un marchand peut, dans certaines circonstances, causer la ruine d'autres marchands, simplement parce que le stock du marchand failli a été vendu d'un seul bloc à un prix bien au-dessous de ce que le marchand ordinaire est contraint de payer dans le commerce régulier.

Le meilleur moyen, à notre avis, serait de diviser le stock des faillis en un assez grand nombre de lots, de façon à répartir la marchandise en autant de mains que possible. On arriverait ainsi à diviser le stock qui, la plupart du temps, se répartirait dans plusieurs localités. On éviterait ainsi le dommage considérable qui résulte du système actuel. De plus, il y aurait plus d'acheteurs concurrents, la vente rapporterait davantage et les fournisseurs auraient assurément de plus forts dividendes à se partager.

L'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée, fait donc oeuvre utile en voulant mettre un terme à une cause de trouble sérieux dans le commerce de détail.

Les marchands détailleurs devraient, en conséquence, lui donner leur appui afin de l'aider à combattre efficacement les maux qui affligent le commerce.

* * *

Si les marchands détailleurs voulaient bien réfléchir à la différence qui existe entre les résultats que peut obtenir un homme agissant isolément et ceux qui résultent d'une action commune à un grand nombre de personnes, il ne fait aucun doute qu'ils sentiraient mieux, la nécessité de s'unir.

Ce que peut l'association, mais nous le voyons tous les jours, ses résultats nous crèvent les yeux.

Aujourd'hui, quand on veut faire grand dans le commerce, dans l'industrie, dans la finance, on a recours à l'Association des capitaux. Il est rare que des particuliers se lancent seuls dans de grandes entreprises exigeant un capital considérable. Il est d'ailleurs de ces oeuvres colossales qui seraient au-dessus de la portée et au-delà des moyens de simples individus.

Enlevez à l'association des capitaux qui ont permis de former les Compagnies et Sociétés par actions et vous reculerez à plus d'un siècle en arrière.

Dans aucun pays on ne verrait ces immenses étendues de voies ferrées qui ont porté loin la civilisation, le bien-être; qui ont donné et donnent du travail à des centaines de mille individus. On ne verrait pas non plus ces compagnies d'assurance qui protègent nos biens contre les pertes d'incendie et permettent à l'homme prévoyant d'assurer l'existence de ceux qui lui sont chers quand il ne sera plus.

Il serait fastidieux de rapporter ici tout ce que peut faire une association de gens ayant un même but ou l'association de capitaux mis au service d'une entreprise.

Mais il est bon de rappeler ces faits, bien que tout le monde les connaisse, afin de montrer à ceux qui traitent légèrement l'idée de s'associer avec leurs confrères pour la conquête de certains avantages, que l'association obtient des résultats que le marchand isolé ne saurait obtenir.

Quel est le marchand de détail qui oserait prétendre que la plaie des timbres de commerce serait aujourd'hui abolie, si les marchands, unis comme un seul homme, ne s'étaient juré d'obtenir une législation qui remédierait au mal dont souffrait le commerce de détail, du fait de ces malencontreux timbres de commerce?

Cette union générale des marchands qui s'est faite un jour et pour un seul objet, devrait être permanente.

Quand une chose est bonne on se garde bien de s'en séparer.

Cette union, il faut la refaire, afin qu'elle voie à tous les besoins des marchands de détail et qu'elle y voie constamment

Il n'est pas un seul marchand qui ne doive son appui à ses collègues, à ses confrères

Quand un commerçant souffre dans ses affaires, du fait d'une loi mal faite, d'un règlement mal étudié ou abusif, tous les commerçants sont exposés à en souffrir également.

Tous se doivent donc aide mutuelle pour le bien commun.

* * *

Le but de toute association entre marchands est un but d'aide mutuelle et de protection.

Par lui-même, un marchand isolé ne peut rien pour écarter du commerce toute législation municipale, provinciale ou fédérale qui pourrait lui être contraire; difficilement il pourrait provoquer, d'un autre côté, un règlement ou une loi qui

Nous faisons une spécialité des Chapeaux Garnis, ils aident les commerçants et ceux-ci peuvent les mettre en stock en toute confiance.

Tous nos départements regorgent de marchandises fraiches et de nouveautés en fait de Chapeaux non garnis, Plumes et Marchandises en pièces.

The D. McCALL CO.

WINNIPEG, MONTREAL, TORONTO, OTTAWA, QUEBEC.

serait favorable aux intérêts commerciaux.

Comprenant ce que peut faire l'union d'un grand nombre de commerçants, la puissance que donne le nombre, la force qui naît de la cohésion, il s'est formé des associations diverses de marchands, associations locales, généralement, de marchands d'une même ligne de commerce. Ces associations par elles-mêmes étaient peu importantes, le nombre des membres en étant forcément restreint ; elles avaient donc par conséquent peu de poids et pouvaient difficilement avoir une influence suffisante auprès des conseils municipaux ou des Parlements quand ils sentaient le besoin d'intervenir dans les règlements ou les lois en projet.

Pourquoi alors ne pas réunir toutes ces forces éparses en un seul faisceau et les faire manoeuvrer ensemble à l'occasion, de manière à donner une idée de la puissance réelle d'une armée qui combat avec un but bien déterminé?

C'est ce qui s'est fait. Toutes les diverses associations de marchands, toutes les associations locales sont maintenant fondues ensemble dans une seule et unique association, l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée.

Faites-vous partie de cette Association? Si non, vous manquez à votre devoir parce que vous laissez retomber sur les épaules de vos confrères la part qui vous incombe dans la défense des intérêts du commerce.

Dans une armée il faut que chacun y aille de sa personne; vous faites partie de l'armée des commerçants, agissez donc en bon soldat, faites votre devoir.

RAPPORT DES DELEGUES DE LA CHAMBRE DE COMMERCE

Rapport des délégués de la Chambre de Commerce du District de Montréal, au IVe Congrès international des Chambres de Commerce tenu à Londres en juin dernier, par M. Ovila S. Perrault, Président.

Conformément au mandat que vous m'avez fait l'honneur de me confier le 8 juin dernier, ainsi qu'à Messieurs L. E. Geoffrion, notre ex-Président et à Mons. Thomas Côté, de la Commission canadienne des Expositions, j'ai eu le très grand avantage de participer au IVe Congrès International des Chambres de Commerce tenu à Londres, les 21, 22 et 23 juin dernier.

Mes deux collègues n'ayant pu s'y trouver à l'époque fixée, retenus qu'ils étaient dans d'autres parties de l'Europe par d'autres missions de confiance du Gouvernement du pays, j'ai dû représenter seul cette Chambre.

Je suis heureux de vous dire que le Canada et ses brillantes perspectives d'avenir sont de moins en moins inconnus de tous les esprits dérigeants, soit de l'Europe, soit même de toutes les autres parties de l'univers.

Ce magnifique congrès a été tenu dans l'édifice de l'Hôtel Cecil, et cinq cent cinquante délégués, venus de toutes les parties du monde, y ont pris part.

L'ouverture a été faite sous la présidence de M. Louis Canon Legrand, Président de la Chambre de Commerce de Mons, Belgique.

Vous connaissez déjà les questions inscrites à l'ordre du jour; je ne m'attarderai pas à vous rendre compte de tous les discours très éloquents prononcés en cette circonstance par les représentants les plus autorisés des puissances mondiales ainsi que des Chambres Soeurs de l'univers, comprenant toute l'importance de vos occupations et me rendant compte de la trop malheureuse rareté de nos heures de loisirs.

Un rapport sténographié sera bientôt publié et j'ai d'ailleurs dès à présent, à la disposition de cette Chambre, toute une série de documents, brochures, opuscules et mémoires de nature non seulement à enrichir notre bibliothèque, mais encore à éclairer nos délibérations ultérieures. Ces documents recevront de votre part une attention analogue à celle qu'avaient méritée ceux fournis à notre Chambre par mon distingué prédécesseur, M. C. H. Catelli, lorsqu'il prit part au congrès international des Chambres de Commerce tenu à Milan, en septembre 1906.

Et d'abord, quant à la réduction du délai de variabilité de la date de Pâques et à l'unification et à la simplification du calendrier grégorien, le congrès a chargé son comité permanent de provoquer l'initiative d'un Gouvernement qui convoquerait une conférence diplomatique officielle aux fins de réaliser la fixité de la date de Pâques et l'établissement du Calendrier fixe international.

2o. La représentation directe du commerce et de l'industrie aux conférences officielles et congrès internationaux économiques.

"Le Congrès a exprimé l'avis que la consultation du commerce et de l'industrie, en vue des conférences internationales politiques et économiques, est hautement désirable."

3o. Le développement des Unions Postales, et de l'Union Postale européenne.

"Le Congrès, confirmant ses résolutions de Milan, et sans se prononcer sur le voeu actuellement présenté, l'écarte par la question préalable."

4o. Unification des législations sur le chèque.

Le Congrès a adopté la résolution suivante:

"Le Congrès accueillant avec intérêt les documents déjà présentés, reporte, pour complément d'étude, la question à l'ordre du jour de la prochaine session, en exprimant toute sa sympathie pour l'idée de voir se réaliser l'unification de la législation internationale sur le chèque."

5o. Voeu sur l'exécution des jugements et décisions arbitrales rendus en pays étrangers.

Votre délégué a pris une part toute spéciale à la discussion de cette question sur laquelle j'ai cru devoir communiquer en substance les considérations suivantes:

Nous ne sommes plus à l'époque déjà lointaine où les relations commerciales étaient limitées forcément aux bornes d'un royaume ou d'une république; grâce au développement des moyens de communication, le commerce et l'industrie ne connaissent plus de frontières ni de distances. Comme citoyen du Canada, que l'accroissement de son commerce place aujourd'hui parmi les premières nations du globe, je suis très heureux d'appuyer un voeu aussi important que celui présentement soumis à la considération d'une assemblée aussi influente et imposante que celle-ci.

La nécessité de recourir aux tribunaux et de réouvrir l'enquête sur une même cause d'action, chaque fois qu'il peut plaire à un débiteur de transporter son domicile en pays étranger, est une cause de frais et de perte de temps considérables; elle crée une entrave aux relations commerciales, non moins que les barrières élevées dans l'intérêt du fisc de chaque pays par les droits de douane.

La justice est un devoir que la société est tenue de remplir et que les nations se doivent mutuellement. Il est bien vrai que généralement les étrangers sont admis à ester en justice à notre époque, mais n'est-il pas équitable de leur épargner l'obligation de recommencer à nouveau un procès déjà poursuivi et terminé dans la juridiction du premier tribunal saisi de la cause, et plus susceptible de se renseigner exactement sur tous les faits et les circonstances qui ont occasionné le litige? Cette idée n'est pas d'hier. "Nous ne craignons pas de présenter à la Cour", déclarait Mtre Elie de Beaumont, plaidant devant le Parlement de Paris, l'assertion formelle que les tribunaux sont obligés "en conscience, de "rendre à l'étranger qui réclame leur "justice tous les bons offices dans l'or-"dre légal qui sont en leur pouvoir, et "de lui épargner tous les torts et les dommages qu'ils peuvent lui épargner."

Cette question est en voie d'une solution prochaine en ce qui concerne les neuf provinces de notre Confédération Canadienne. Nous avons constaté avec grand plaisir qu'au dernier congrès de l'Empire Britannique tenu à Sydney, Australie, un voeu a été formulé pour l'extension à toutes les puissances autonomes de l'Empire du principe du "Judgments Extension Act" de 1868.

La Maison des Rubans du Canada

Rubans Nouveaux

1911 - PRINTEMPS - 1911

Nous prenons actuellement les
Ordres d'Importation en Rubans pour le Printemps.

Vous avez intérêt à vous adresser à nous. Nous faisons une Spécialité des Rubans, ce qui nous permet d'obtenir des avantages dont profitent nos clients.

Nous sollicitons votre visite. Nous avons le plus grand et le plus beau choix de

RUBANS

à vous montrer qui existe dans tous le Canada.

Walter H. Barry & Co.

280, Rue St-Jacques, *Montréal.*

Les efforts les plus louables ont été faits dans le passé pour la réalisation de ce grand désidératum commercial. Nous ne saurions trop admirer les savantes études sur ce sujet de la "Law Association" autrefois l'Association pour la réforme de la codification des lois des nations, qui en 1883, a présenté au congrès tenu à Milan, un projet intéressant, d'union internationale, sur l'exécution des jugements étrangers.

Je n'entrerai pas dans l'examen des questions techniques qui ont été l'objet de discussions savantes au Congrès de Bruxelles en 1895 et à celui de Buffalo, en 1899, mais comme homme d'affaires, je ne puis qu'applaudir à tout effort fait pour nous doter d'une justice expéditive en rapport avec le puissant développement du commerce extérieur à notre époque.

Le Congrès a adopté sur ce sujet la résolution suivante:

1o. Décisions judiciaires.

Le Congrès émet le voeu que l'exécution en pays étrangers des décisions judiciaires, sans révision du fond, soit facilitée par des conventions de plus en plus nombreuses entre Etats ayant une confiance réciproque dans leurs institutions judiciaires et dont la législation repose sur des bases analogues. Des conventions particulières entre deux ou plusieurs Etats seraient, à raison de la diversité des législations, plus aisément réalisables qu'une convention universelle ou une convention conclue entre un grand nombre d'Etats."

2o. Sentences Arbitrales.

Le Congrès émet le voeu que le Comité Permanent suscite une enquête sur les conditions dans lesquelles sont rendues les sentences arbitrales dans les divers pays."

Il serait très reconnaissant au Gouvernement de Sa Majesté Britannique de vouloir bien prendre l'initiative de cette enquête."

6o.—Utilité de l'adhésion de tous les pays à la convention de Madrid sur la répression des fausses indications de provenance sur les marchandises.

Le Congrès est d'avis, toutes opinions réservées, que l'on peut procéder à une enquête auprès des différents pays sur la question suivante:

Quels sont, dans votre pays, les produits alimentaires ou autres, naturels ou fabriqués, tirant du sol ou du climat ou de procédés spéciaux de fabrication, leurs qualités caractéristiques qui doivent être protégés internationalement?"

7o.—Des modes d'évoluation douanière au point de vue statistique.

"Le Congrès est d'avis que l'uniformité dans les systèmes d'établissement des statistiques douanières, et spécialement dans ce qui regarde les méthodes d'évaluation des importations et des exportations, est de la plus haute importance économique; il recommande le sujet à l'attention des divers Gouvernements et de l'Institut International de Statistiques."

Votre Président a reçu, en plusieurs circonstances, les marques les plus flatteuses de considération de la part des plus hauts personnages de l'Empire Britannique ainsi que de co-délégués éminents de ce Congrès. Il a été appelé à adresser la parole à la Victoria's League. En chacune de ces occurrences, j'ai eu le plaisir de constater le grand prestige acquis par notre Chambre de Commerce et l'intérêt que le prodigieux développement des ressources de notre pays suscite à l'étranger.

En terminant, laissez-moi vous réitérer ma reconnaissance pour le grand honneur que vous m'avez conféré en cette occasion et vous assurer qu'à l'avenir, vous pourrez toujours compter, comme par le passé, sur mon plus entier dévouement pour le progrès de notre Chambre et pour l'avancement de notre pays.

* * *

La Chambre de Commerce du District de Montréal a eu une assemblée régulière mercredi le 12 courant; étaient présents:

MM. Ovila S. Perreault, Président; Fred. C. Larivière, 1er vice-président; Armand Chaput, 2e Vive-Président; Jos. Contant, C. H. Catelli, Hon. Alph. Desjardins, J. P. Mullarkey, Guillaume Boivin, A. N. Brodeur, W. U. Boivin, D. Masson, L. J. Loranger, C. R. Delongchamps, Ls. Jos. Tarte, A. C. C. Larivière, W. A. Wayland, J. Dagenais, S. D. Vallière, F. X. Bilodeau, A. O. Chalifour, R. Bédard, A. A. Granger, Joseph Fortier, A. P. Frigon, Mendoza Langlois, Maurice Loranger, A. S. Lavallée, A. P. Simar, Alex. Dupuis, Dalbé Viau, Odilon Morency, T. G. Bertrand, A. Simard, Donat Brodeur, Alex. Macheras, A. Dumont, J. M. Wilson, Gaspard Deserres, C. Dufresne, Alex, Michaud, Louis Perron, Z. Filiartault, J. C. Giasson, Emile Rolland, Rémi Gohier, Eug. Tarte, J. N. Chevrier, J. C. G. Contant, L. de Roode, Montarville de La Bruère, Ed. Gariépy, de la Baie St-Paul; et F. Bourbonnière, C. R., Secrétaire.

Il a été donné lecture d'une lettre du sous-secrétaire de la Provnice annonçant que le terme d'office du délégué de la Chambre à la Corporation de l'Ecole Technique était expiré depuis le 14 juillet et demandant la nomination d'un représentant.

M. O. S. Perrault, président, quitte le fauteuil pour proposer la candidature de M. A. V. Roy, dans les termes suivants:

"Je suis heureux de proposer la nomination de Monsieur A. V. Roy, comme représentant de cette Chambre dans le bureau de direction de la corporation de l'Ecole Technique de Montréal.

"Les études remarquables de Monsieur Roy dans les écoles et les universités les plus renommées d'Europe, — la position éminente qu'il occupe dans l'industrie, — son dévouement bien connu à tout ce qui intéresse le progrès éducationnel et commercial de notre Province l'appellent au poste d'honneur que cette Chambre lui a déjà confié et qu'il a occupé avec tant de distinction et d'utilité et qu'elle le prie de vouloir bien accepter de nouveau.

"En accédant au désir unanime de cette Chambre, et je puis dire de la Commission et du Gouvernement de Québec, Monsieur Roy rendra un nouveau et très réel service à sa province et à la population ouvrière et industrielle du pays. "

Quelques membres font remarquer que M. A. V. Roy ne vient plus aux séances de la Chambre et semble se désintéresser complètement de la Chambre de Commerce et la candidature de M. Fred. C. Larivière est proposée.

M. Fred. C. Larivière est au scrutin élu délégué de la Chambre de Commerce pour trois ans au Bureau de Direction de l'Ecole Technique de Montréal.

A une interpellation de M. Deslongchamps, représentant du "Devoir", demandant si M. Perrault avait parlé comme Président de la Chambre à Ottawa quand il exprima sa divergence de vues avec le dit journal, sur une question spéciale, M. Perrault fit la réponse suivante:

"La nouvelle publiée par un journal du soir de Montréal "Le Witness' que la Chambre de Commerce de Montréal m'avait délégué à Ottawa pour protester en son nom contre l'article du "Devoir" demandant aux Canadiens-français de patroniser tout spécialement des banques Canadiennes-Françaises, est erronée.

"Je suis allé à Ottawa, le 4 Octobre pour affaires personnelles, et non comme représentant de la Chambre.

"Durant mon voyage j'ai rencontré un reporter du "Free Press"; il m'a demandé mon opinion sur l'article en question, je la lui ai donnée avec ploisir.

"Sauf cette partie de l'entrevue où l'on me fait dire qu'il m'importe peu qu'un homme n'ait aucune opinion politique quelconque, le "Free Press' a rapporté exactement mes déclarations. Elles expriment clairement, je crois, ma manière de voir sur cette questino.

"Bien que l'article discuté ne soit pas signé par M. Bourassa lui-même, j'estime que, comme directeur du "Devoir", il doit porter la responsabilité des écrits qu'on y publie.

"Si ces écrits ne représentaient pas sa pensée et ses sentiments, je connais assez M. Bourassa pour croire qu'il n'en permettrait pas la publication, ou qu'il les répudierait ouvertement et franchement, s'ils avaient échappé à son con-

Troisième Edition d'une de nos 85 Merveilles à

$9.00 la douzaine

Il n'y a pas de commande trop forte ou trop faible, que nous ne puissions remplir, pas de grandeur trop forte ou trop faible que nous ne puissions fournir.

Nous avons la réputation bien établie de donner le meilleur matériel et la meilleure confection ainsi que la meilleure valeur.

Donnez un ordre en toute confiance.

Tout article ne donnant pas une satisfaction parfaite peut être renvoyé; un plein crédit est alloué!

Donnez un ordre aujourd'hui même pour être sûr d'une prompte livraison au 1er décembre.

C. 1031. **Blouse Blanche en Linenette Irlandaise.** Devant ouvert, broderie au métier à la main, manchettes et col empesés, quatre plis ordinaire de ½ pce. sur toute la longueur du devant et un seul pli forme box de 2½ pouces en avant avec trois boutons de nacre. Dos genre militaire.

Greenshields Limited.

MONTREAL.

trôle. Je n'ai rien vu de tel dans le "Devoir" et je ne crois pas avoir été en faute envers son directeur."

* * *

A l'assemblée du 19 octobre courant, M. O. S. Perrault, président, a donné communication de son rapport sur la conférence de l'Hon. Ministre de la Marine, avec les représentants des Associations Commerciales, sur la route du St-Laurent et sur l'inspection du chenal, faite le 6 et 7 octobre courant.

Nous regrettons de ne pouvoir donner que des extraits de ce très intéressant rapport:

Après avoir constaté que la profondeur du chenal n'est nulle part inférieure à 30 pieds, M. Perrault ajoute:

L'Hon. M. Brodeur n'entend pas se borner à ce résultat et il a déclaré ne vouloir s'arrêter que lorsqu'il aurait un chenal uniforme de 35 pieds.

La question de la réduction des assurances maritimes a également été discutée, de même que la construction du canal de la Baie Georgienne.

L'Hon. Ministre a de plus déclaré, conformément à l'opinion bien établie de notre Chambre, qu'il ne devrait être fait sur le fleuve aucun barrage qui pût risquer de gêner en quelque manière, la navigation.

L'Hon. Ministre a de plus signalé avec satisfaction que plusieurs offres de capitalistes sont à notre disposition pour la construction de cales-sèches à Lévis et à Montréal.

Les invités ont vivement félicité l'Hon. Ministre de la marine, de l'intérêt qu'il porte au développement de la route du St-Laurent et de notre port national de Montréal.

Je fus appelé à répondre à la santé des Chambres de Commerce et j'ai fait part à l'hon M. Brodeur de votre appréciation de son dévouement éclairé à la réalisation des projets qui sont de nature à maintenir la réputation de parfaite sécurité de notre grande route fluviale.

Parlant au nom de la Chambre de Commerce et s'adressant au Ministre et à ses invités, M. O. S. Perrault rappelle les travaux faits dans le chenal ainsi que dans le port de Montréal, et dit:

"Les ports de Sorel, de Trois-Rivières; "la rade merveilleuse de Québec, n'ont "pas été négligés. Le gouvernement "comprend que la prospérité de notre "commerce maritime exige une répartition générale d'améliorations constantes sur tout le parcours de notre fleuve.

"L'une des choses qui m'ont le plus "agréablement impressionné, dans ce "voyage, et je suis sûr qu'il en a été de "même pour tous, sont les chantiers de "Sorel. Tous ces travaux que nous avons "examinés sont presqu'exclusivement "faits par des bateaux, des dragues et "des appareils construits chez nous par "de braves et bons ouvriers canadiens. "Heureux le pays qui peut se suffire à "lui-même. C'est à cet idéal patriotique "que doivent aller nos aspirations.

Cales-Sèches.—"Nous verrons bientôt "sur les eaux du St-Laurent des navires "aussi vastes que le "Mauretania."

"Il faut donner à ces géants des mers "toute l'accommodation et tout l'outillage nécessaires à leur sécurité parfaite..

"Les cales sèches dont la nécessité a "été pressante depuis longtemps s'imposent aujourd'hui, Québec et Montréal en "seront dotées bientôt.

Canal de la Baie Georgienne.—"Le gouvernement ne doit pas s'arrêter en aussi bonne voie. Le complément des "grands travaux exécutés depuis dix ans "est la construction du canal de la Baie "Georgienne.

"Il faut, au prix de n'importe quels sacrifices, garder et attirer davantage "chez nous le commerce de l'Ouest.

"Le pays tout entier, a un intérêt vital "à la réalisation immédiate de ce projet.

"Je ne connais pas de couronnement "plus digne des grandes oeuvres accomplies par les hommes d'Etat de ce pays, "que la construction de ce canal.

"L'hon. M. Brodeur, par son travail, "par son énergie, par son dévouement, a "droit à la reconnaissance et à l'admiration de tous ses compatriotes.

"Maintenant que la santé lui est revenue, et qu'iu est bien décidé à ne plus "la laisser partir, qu'il continue l'oeuvre "commencée.

"Tous les hommes qui s'intéressent à "l'avenir de notre pays, sans distinction "de partis politiques, seront avec lui et "l'aideront dans ce grand et patriotique "labeur.

"Entre Montréal et Québec, il n'y a "pas, il ne doit pas y avoir de rivalité "mais une légitime émulation favorable "au développement et au progrès de ces "deux cités.

"L'évolution merveilleuse du Canada, "toujours grandissante, devra entraîner "avec elle la prospérité de toutes ces villes et de tous ces ports.

"Québec et son port ont vu des jours "glorieux.

"Des évènements, peut-être utiles au "bien général du pays, ont suspendu durant quelques années cette ère de succès—mais aujourd'hui vous reprenez votre place d'autrefois. Votre Cité grandit; vos industries prospèrent et s'accroissent. Votre port voit augmenter son "trafic. Avant longtemps vous aurez les "améliorations les plus modernes pour "répondre aux besoins de votre commerce grandissant.

"Ces succès nous réjouissent et la "Chambre de Commerce de Montréal sera "toujours prête et heureuse de vous donner tout son concours et tout son appui".

Puis s'adressant à Son Honneur le Maire de la Ville de Québec, M. Perrault ajouta: "Il faut, entre les deux plus "vieilles villes de notre province, une "pensée et une action communes.

"Leurs intérêts, leur développement "sont solidaires.

"Un pays ne sauurait grandir sur un "seul point de son territoire. La prospérité a des "rayonnements" qui l'enveloppent tout entier. La grandeur, le progrès de Montréal contribueront à l'avancement de Québec, et réciproquement.

"Nos Chambres de commerce doivent "cultiver cet esprit d'union et combattre "toutes rivalités désastreuses.

"Travaillons tous ensemble dans l'harmonie, dans la paix au développement "de nos cités respectives, de notre province et du Canada."

SIGNEZ ET RENVOYEZ LES BILLETS

Quand le marchand de détail a ouvert un compte à un cultivateur et qu'il a besoin d'argent; si son client ne peut pas le payer, il lui demande très souvent un billet, il va à la banque, escompte le billet et obtient ainsi l'argent dont il a besoin.

Presque tous les marchands opèrent ainsi; ils savent donc que le billet demandé a un client sert au fournisseur à se procurer de l'argent au moyen de l'escompte dans un moment de besoin.

Puisqu'ils le savent, on peut se demander pourquoi tant de marchands de détail conservent par devers eux les billets que leurs fournisseurs leur envoient à la signature.

A vrai dire, ils n'ont aucune excuse valable. C'est donc de leur par de la négligence ou du mauvais vouloir. Négligence et mouvais vouloir sont deux graves défauts en affaires; ils retombent toujours sur le dos de ceux qui ont le malheur de les posséder.

Supposons un instant que tous les marchands de détail omettent de retourner à leurs fournisseurs les billets signés.

Voilà des négociants à qui il est dû des milliers et des milliers de dollars, des centaines de milliers de dollars parfois, et qui sont obligés d'attendre trente, soixante jours, quatre mois même et quelquefois plus sans pouvoir obtenir un sou de leurs clients.

Obligés d'avoir continuellement en magasin des marchandises pour un montant considérable, dont une partie doit être continuellement renouvelée, comment vont faire ces commerçants, s'ils n'ont pas de garantie à donner à la Banque de laquelle ils doivent emprunter pour payer leurs fournisseurs?

La garantie de la banque, c'est le billet du marchand de détail endossé par le marchand de gros; c'est avec les billets signés par leurs clients que les fournisseurs du commerce de détail se procurent

Les Bas de la Plupart des Enfants

SONT CEUX DE L'UNE
OU L'AUTRE DE CES MARQUES

DONNEZ UN ORDRE A VOTRE FOURNISSEUR

The Chipman-Holton Knitting Co.
Limited

MANUFACTURIERS DE BONNETERIE
LES PLUS IMPORTANTS
DU CANADA

Seuls Agents:
E. H. WALSH & CO.
TORONTO

Manufactures:
HAMILTON, ONT.
WELLAND, ONT.

BUREAUX-SUCCURSALES: MONTREAL ET WINNIPEG

Prés.
Rhys. D. Fairbairn.

Vice-Prés.
F. J. Knight,
W. C. Cliff.

Nos Echantillons d'Automne et de Printemps, en route maintenant, sont le guide correct pour les Styles les plus Nouveaux.

F 510. Blouse en Soie Messaline Noire, genre tailleur, dos ouvert, épaules larges, jabot fixé au col, effet de panneau en avant, garniture en braid et boutons fantaisie.

$3.50 CHAQUE.

F 813. Robe élégante en soie dans toutes les nuances Taffetas les plus nouvelles de la saison avec empiècement en cordé fantaisie, épaule plissée à large effet. La robe est finie par une ceinture à la taille. La jupe a le nouvel effet de jupe de dessus, avec insertions de braid fantaisie sur net.

$16.50 CHAQUE

F 530. Blouse en Net à Pois brodée fantaisie, avec ouverture sur le côté, garnie d'Appliqué en soie fantaisie. Effet d'épaule large. Nuances Vieux Rose, Wistarie, Blanc, Noir, Crème et Bleu-Marine.

$4.75 CHAQUE.

l'argent dont ils ont besoin pour s'approvisionner, quelquefois bien longtemps à l'avance, des marchandises que leur demanderont leurs clients.

Si riche que soit une maison, elle ne tient pas son argent improductif et, par conséquent, ne le tient pas dans un coffre pour le moment où elle aura de gros achats à faire. Il arrive donc un moment où elle a recours à l'escompte. Il lui faut donc les billets de ses clients.

Les marchands agiront donc en hommes d'affaires quand, ayant reçu des billets à signer pour le montant de leurs factures, ils les retourneront sans retard.

LES ENSEIGNES ELECTRIQUES

Un nouveau règlement municipal concernant les enseignes électriques est à l'étude. Dans une séance qu'elle a eu dans les preemirs jours de ce mois, la commission de législation s'en est occupée. L'intention du promoteur du nouveau règlement paraît être, d'après les déclarations qu'il a faites à cette séance, de profiter de l'expérience acquise dans les principaux centres américains quant à la disposition des enseignes et de taxer les dites enseignes suivant leurs dimensions.

"Cette idée de taxer les enseignes suivant leur grandeur est excellente, déclarait l'échevin U. H. Dandurand, parce que les annonceurs ont tout intérêt à réduire leurs enseignes le plus possible.

A notre avis, le nouveau règlement devrait précisément éviter la réduction des enseignes tant au point de vue du nombre que des dimensions. Le but principal du règlement devrait être d'empêcher qu'elles soient placées de façon à pouvoir nuire au public; quant au reste il faudrait, selon nous, se montrer très réservé.

Les enseignes électriques ou lumineuses donnent à nos rues commerçantes où elles sont quelque peu nombreuses un air de gaieté qui n'existe pas ailleurs. Elles jettent de la clarté sur les routes que parcourent les promeneurs souvent intéressés par les changements à vue de ces enseignes. Dans le nombre il en est qui sont vraiment artistiques, et nous n'en voyons aucune qui soit une menace pour les passants ou le public en général.

Il nous semble que, plutôt que de chercher à restreindre le nombre des enseignes et à diminuer l'intensité de lumière qu'elles peuvent procurer, il vaudrait mieux à tous égards en favoriser l'emploi.

Elles sont une aide au commerce, comme le sont tous les moyens de publicité, et elles ont donné naissance à une industrie artistique qu'il faut encourager et non décourager.

Tout ce que le Conseil municipal peut faire d'utile est d'exiger que les enseiques électriques soient convenablement placées et solidement fixées. Quant au reste, laisser le champ libre aux annonceurs et aux artistes est encore la meilleure politique à suivre.

NOS RELATIONS AVEC L'ALLEMAGNE

Un câblogramme de la Presse Canadienne Associée, daté de Berlin, le 17 de ce mois, dit: "La publication de statistiques indique le remarquable effet de la cessation de la guerre de tarif et de la conclusion d'une entente provisoire avec le Canada. Les exportations d'Allemagne au Canada, pour les six mois commençant le 1er mars, ont augmenté de 48 pour cent et les exportations du Canada en Allemagne de 45 pour cent. Les exportations de l'Allemagne pour quelques articles de quincaillerie ont augmenté de 400 pour cent. Les chiffres donnent ici grande satisfaction. Les efforts de l'Allemagne tendront à obtenir que l'entente provisoire devienne définitive sous la forme d'un traité commercial."

Nous devons également nous réjouir de l'amélioration de nos relations commerciales avec l'Allemagne. Nous avons besoin de débouchés pour nos produits; car plus nous augmenterons notre production et plus aussi nous devrons nous efforcer de trouver où écouler ce que nous ne pouvons nous-mêmes consommer.

L'Allemagne est un pays d'où nous pouvons tirer beaucoup d'articles manufacturés que nous ne manufacturons pas nous-mêmes, et nous pouvons lui vendre de fortes quantités de grains, de poissons, de bois, etc. L'Allemagne a une forte population dont les besoins sont grands et il est préférable de cultiver avec elle de bonnes relations que de restreindre les échanges que nous pouvons faire avec ce pays et qui, avec le temps, peuvent devenir très importants.

Modèle de Tooke Bros.
4 pour 50c.

Un marchand n'a absolument rien à faire avec un procès, quel qu'il soit. Les seuls qui tirent profit des procès sont les avocats.

FLEURS ET PLUMES DE LA SAISON

La clématile et les fleurs de la passion ont passé de mode. La poinsettie a été lancée et, étant une fleur d'hiver favorite, sera très employée.

La rose, bien entendu, n'est jamais démodée. On la voit davantage, cette saison sous forme artificielle qu'au naturel. Les tissus métalliques ou richement drodés et le drap d'or bosselé ou la tricotine d'or fournissent généralement le matériel servant à leur confection. Des branches de passerage séchées sont une nouveauté. Les gardénias saturés du parfum naturel de la fleur sont parmi les ornements les plus choisis pour le corsage.

La vogue parisienne la plus récente est la rose en taffetas, dont chaque pétale est entouré d'une petite bordure de perles.. Cette garniture s'emploie pour maintenir ensemble les plis du corsage et de la jupe des costumes du soir.

Cela indique que le genre adopté par l'impératrice Eugénie pour employer les roses sur un costume sera remis en vogue.

Les nouvelles plumes sont vraiment merveilleuses. Quelques-unes des plumes persanes et Cachemire sont tachetées, ayant jusqu'à quinze tons différents. D'autres plumes sont nuancées comme un arc-en-ciel, les couleurs se fondant imperceptiblement l'une dans l'autre.

Les effets à rayures de deux tons sont bien en évidence, et on voit des combinaisans nouvelles, telles que brun et corail, bleu de roi et ocre, rose d'écaille et couleur maïs, outre la vogue de la saison —le blanc et le noir. La grande plume seule, la large salicaire, et la longue et large bande défrisée, maintiennent leur popularité; de larges panaches voyants se composent de cinq à dix plumes de diverses longeurs. Ils ont la forme éventail ou de diadème et cachent presque complètement le chapeau sur lequel ils sont posés.

Le diadème dit français est réellement une oeuvre d'art. On peut l'assimiler au bonnet colossal d'un tambour-major. Il faut voir les couleurs de cette nouveauté; elles sont impossibles à décrire.

Une plume excessivement belle est la plume géante Grand Prix Amazone, longue de 48 pouces, ayant les nuances les plus exquises. Le corps d'une de ces plumes a une teinte douce de pêche; les bouts offrent la gamme complète du gris nuage se fonçant en un mauve mat. Une autre nouveauté de grande beauté est faite de deux plumes d'autruche très longues réunies en forme de lyre. Au lieu des cordes, une touffe de paradis et d'aigrettes de héron remplit la monture. Cette garniture a obtenu le grand prix au récent concours de chapeaux qui a eu lieu à Paris. On l'appelle "lyre-aigrette".

Le paradis a beaucoup de vogue, de même que le goura et le véritable marabout.

Le héron est employé dans un grand nombre des nouvelles fantaisies, souvent en combinaison avec un autre plumage.

Entrez en Ligne et prenez votre part des profits que donnent les Bas Pen-Angle.
Leurs ventes sont plus fortes que jamais.
¶ Vous avez tous entendu parler du succès obtenu par la Double Garantie accordée aux bas et chaussettes Pen-Angle pour femmes et hommes. A partir du jour où nous les avons mis sur le marché, la demande a augmenté prodigieusement. Aujourd'hui les ventes s'accroissent plus que jamais, et les détaillants avisés de tout le Dominion jouisssent d'une plus grande prospérité grâce à leur commerce de bonneterie.
¶ Si vous désirez prendre votre part des profits donnés par la vente des Bas Pen-Angle, envoyez-nous une carte postale en nous demandant des renseignements complets au sujet de notre Garantie Gratuite de 2 Paires, notre belle brochure et nos plans de coopération.
¶ Vous recevrez des nouvelles fraiches et intéressantes par retour du courrier; de plus vous aurez l'occasion d'employer gratuitement une belle enseigne électrique.
PENMANS LIMITED.
PARIS, CANADA.
WARRANTED HIGH PENMAN'S GRADE HOSIERY
Pen-Angle Hosiery

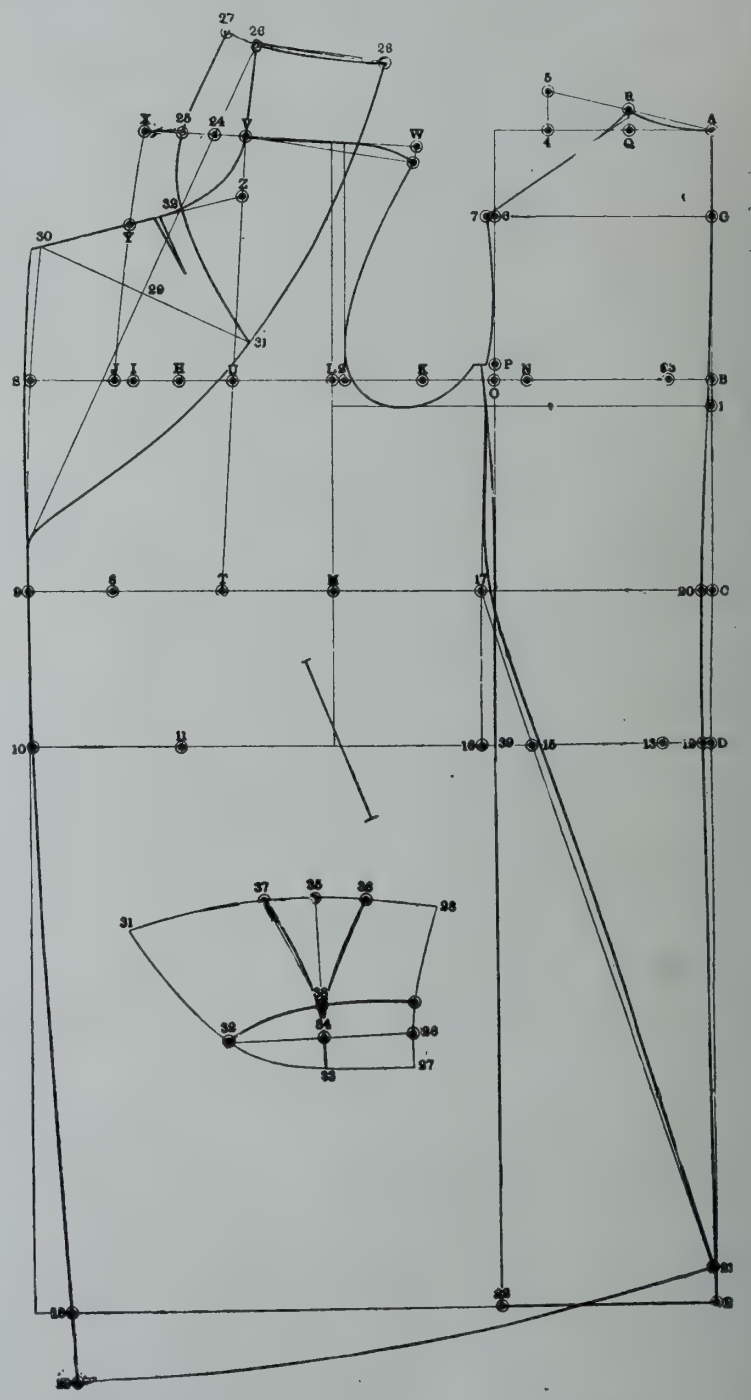
PARDESSUS DOUBLE EN ASTRAKAN

Notre gravure représente un pardessus doublé en astrakan. L'étoffe représentée est du beaver. La longeur du pardessus pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 50 pouces. Le dos tombe droit depuis les épaules jusqu'en bas, mais n'est pas ajusté en forme "box". Les épaules ont une largeur et un fini naturels. Le collet châle mesure 5½ à 6 pouces de largeur. Les bords ont une double piqûre à ½ pouce et les coutures sont unies. Les poches ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties et les manches sont finies par une manchette de 5 pouces, doublée de la même fourrure que le collet.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9	pouces
Longueur à la taille	16½	"
Longueur totale	50	"
Première mesure d'épaule .	12	"
Deuxième mesure d'épaule .	17	"
Mesure d'omoplate	12½	"
Poitrine	36	"
Taille	12	"
Hanches	38	"

Ajoutez 2 pouces à la mesure de poitrine, ce qui la porte à 38 pouces.
De A à B, mesure à l'aisselle plus ¼ pouce.
De B à 1, un pouce.
De A à C, longueur à la taille plus un pouce.
De C à D, 6 pouces.
De A à E, longueur totale.
De B à G, 1-3 de la poitrine.
Aux points G, B, 1, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne AE.
De B à 23, 1½ pouce.
De 23 à H, moitié de la mesure de poitrine 38.
De H à I, 1¾ pouce.
De I à J, ¾ pouce.
Le point K est à mi-distance entre 23 et H.
De K à L, 3½ pouces.
Au point L abaissez la perpendiculaire LM.
De 23 à L, mesure d'omoplate plus ½ pouce, en tout 13 pouces.
Au point L, élevez la perpendiculaire.
De L à 2, 1-3 de la distance de B à 23.
Le point V est à mi-distance entre B et 2.
De N à O, 1¾ pouce.
De O à P, ¾ pouce.
De A à 4, 6½ pouces.
De 4 à 5, 1½ pouce.
Tirez la ligne A5.
De A à Q, 1-6 de la mesure de poitrine,38.
Elevez la perpendiculaire QR.
Tirez la ligne 8-7 et formez le dos.
De M à 8, moitié de la mesure de taille,34.
Le point T est à mi-distance entre M et 8.
Le point U est à mi-distance entre L et I.
Tirez la ligne TUV.
De A à R et de L à V, première mesure d'épaule, plus un pouce.
Au point V, menez la perpendiculaire à la ligne TU.
De V à W, ⅛ pouce de moins que de R à 7.
Au point W, descendez de ¾ pouce et formez l'épaule et l'emmanchure.
De V à X, 1-6 de la mesure de poitrine, 38, plus ½ pouce.
Tirez la ligne arrondie de X à J.
De X à Y,1-6 de la mesure de poitrine plus ½ pouce.



De V à Z, 1-6 de la poitrine.
Tirez la ligne ZY et formez la gorge.
De J à S, 3½ pouces.
De 8 à 9, même distance.
Formez le bord du devant.
De 10 à 11, même distance que de H à S.
De 39 à 13 et de 21 à 15, mesure du siège, plus 2 pouces, soit 20 pouces.
De 15 à 16, 2 pouces.
Elevez la perpendiculaire 16-17.
Tirez la ligne 17-15-21, et formez le coté du devant.
De 17 à 21, même mesure que de 17 à 22.
De 18 à 19, 1-6 de la mesure de poitrine, moins ½ pouce.
Formez le bas du devant.

Collet

De V à 24, 1¼ pouce.
Tirez la ligne 24 pour le pli.
Placez l'équerre sur la ligne du pli, au point 29 et menez la perpendiculaire 30-31.
De 24 à 26, ½ pouce de plus que de A à R,

RUBANS

FORTS ARTICLES DE VENTE EN AUTOMNE.

Les Rubans Soie, Pure Teinte, établissant un commerce permanent.

QUELQUES-UNES DES LIGNES DE RUBANS CORTICELLI.

Taffetas Defender, toutes largeurs, en rouleaux de 10 verges.—La ligne de Rubans Taffetas ayant la plus grande vente en Amérique.	TAFFETAS-SOIE LEADER Article populaire, de bonne vente.	Satin Carmen, toutes largeurs, en rouleaux de 10 verges. La ligne satisfaisante de Rubans Satin.

PETITES LARGEURS EN RUBANS LAVABLES.

FAIRY—NINA—JULIETTE—PRINCE—rouleaux de 50, 100, 500 verges.
Mermaid—Dessin à bloc—Imfast—Dessin à rayures.

STOCKS À MONTRÉAL — TORONTO — WINNIPEG.

Tous les genres d'Echarpes pour Automobilistes—Procurez-vous une Ligne Corticelli.

Nous avons les supports d'Etalage de Rubans A. N. RUSSELL SONS & CO.
Seuls Agents Canadiens pour le NOUVEAU SUPPORT de RUBANS STAYSO.

Corticelli Silk Company, Limited.

BUREAU PRINCIPAL A ST-JEAN, P. Q.

ADRESSEZ-VOUS AU BUREAU LE PLUS RAPPROCHÉ.

SALLES DE VENTE :

22 rue Ste-Hélène, MONTRÉAL.
24 et 26 rue Wellington Ouest, TORONTO.
56 rue Albert, WINNIPEG.
91a rue York, SYDNEY, N. S. W.
138 rue Hosmer, VANCOUVER.

en arrière.
De 26 à 27, 1¼ pouces.
De 24 à 2 , même distance.
Formez la base du col par la ligne 27-25-32-31.
Placez l'équerre aux points 26 et V, et abaissez la perpendiculaire jusqu'à 28.
De 26 à 28, largeur du collet, comme on le désire.
Formez le collet de 28 à 31: Après que le collet a été découpé, procédez de la manière suivante:
Retournez le pli du collet, de 26 à 32, ce qui donne la ligne 38; marquez cette ligne.
De 27 à 23, même distance que de A à R en arrière. Fendez le collet suivant la ligne droite 33-35.
De 35 à 37, 2 pouces.
De 35 à 36, même distance.
Tirez les lignes 38-36 et 38-37. L'addition de 35 à 37 et de 35 à 36 forme l'ampleur nécessaire pour donner assez de longueur au collet autour du bord extérieur. Quand les deux moitiés du collet ont été découpées, placez-les couture contre couture et reformez.

VESTON SAC DROIT A TROIS BOUTONS

L'étoffe représentée par notre gravure est du cheviot écossais de fantaisie. La longueur du veston pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 30 1-2 pouces. Il est ample, sans exagération, sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une hauteur naturelle et sont plutôt étroites. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 3-8 pouce à l'entaille et 9 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 3-8 pouce à l'entaille et 5-8 pouce en arriere. Les bords ont une seule piqûre et les coutures sont unies. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent rentrer ou sortir et la poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les manches sont finies par une fente ouverte et un bouton.

Le gilet droit avec un collet à entailles mesure 12½ pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces comme longueur totale.

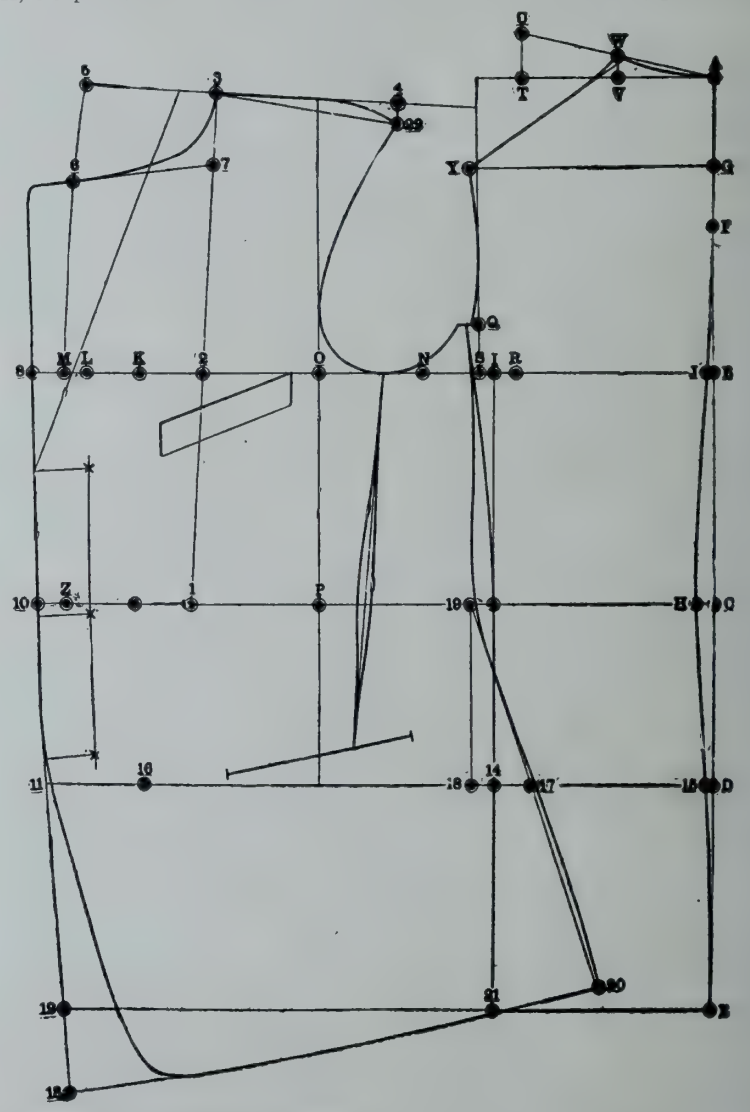
Le devant est fermé par cinq boutons. Le bas s'incline légèrement et les pointes sont coupées.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 10½ pouces au genou et 16½ pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅜	pouces
Longueur à la taille	17	"
Longueur totale	30½	"
1re mesure d'épaule	12½	"
2me mesure d'épaule . . .	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Poitrine	38	"
Taille	34	"
Hanches	40	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pouce.
De A à C, longueur à la taille.
De C à D, 6 pouces.
De A à E, longueur totale.
Le point F est à mi-distance entre A et B.
De B à G, un tiers de la poitrine.
Aux points G, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne AE.
De C à H, 5-8 pouce.
De R à S, 1 1-4 pouce.
Au point S, élevez la perpendiculaier.
De S à Q, 1-12 de la poitrine.
De S à I, 1-2 pouce.
Au point I, abaissez la perpendiculaire.
De A à T, 6 1-2 pouces.
De T à U, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne AU.
De A à B, 1-6 de la poitrine.
Elevez la perpendiculaire VW.
Tirez la ligne WX et formez le dos.
De P à Z, moitié de la mesure de taille.
Le point 1 est à mi-distance entre P et Z.
Le point 2 est à mi-distance entre O et L.
Tirez la ligne 1-2-3.
De A à W et de O à 3, première mesure



Tirez la ligne FH et formez la couture centrale.
De J à K, moitié de la mesure de poitrine.
De K à L, 1 3-4 pouce.
De L à M, 3-4 pouce.
Le point N est à mi-distance entre J et K.
De N à O, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire OP.
Appliquez la mesure d'omoplate de J à O, 13 pouces et élevez la perpendiculaire.
Le point R est à mi-distance entre J et O.
d'épaule plus 3-4 pouce.
Au point 1 menez la perpendiculaire à la ligne 1-2.
De 3 à 4, 3-8 pouce de moins que de W à Y.
De 4 à 22, 3-4 pouce.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
De 3 à 5, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.
Tirez une ligne arrondie de 5 à M.
De 5 à 6, 1-6 de la poitrine.
De 3 à 7, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 2-7-6 et formez la gorge.

Styles les plus Nouveaux.

Service sans égal.

SEPT
RAISONS POUR LESQUELLES
LE
Vêtement Pullan
est devenu si populaire entre les deux océans.

1. La confection du " Vêtement Pullan " n'est pas basée sur une " théorie " ; elle est basée sur une expérience d'années accumulées dans la confection des vêtements de femmes.
2. Chaque détail est placé sous la surveillance personnelle de gens intéressés à la réussite de leur commerce.
3. Les clients satisfaits font plus pour la publicité en faveur du "Vêtement Pullan" que toutes les annonces que nous pourrions mettre devant les yeux des commerçants.
4. Chaque vêtement s'ajuste parfaitement, modelé comme il l'est sur les patrons les plus récents convenant à la clientèle canadienne.
5. Le "Vêtement Pullan" conserve sa forme, car il est renforcé par du canevas et du crin de premier ordre. C'est une chose importante.
6. Nos prix sont absolument corrects et gradués de manière à donner au détaillant la meilleure marge de profit.
7. Enfin nous donnons un prompt service, nous traitons nos clients loyalement et nous leur livrons une marchandise parfaite.

Comme l'Automne 1910 promet d'être une saison d'activité sans précédent, nous avons confectionné 250

COSTUMES DE DAMES

A

$10.00 $12.00 $15.00

POUR LIVRAISON IMMEDIATE

Vous avez besoin de quelques costumes pour votre réassortiment. Ecrivez-nous en nous décrivant ce dont vous avez besoin. Nous choisirons personnellement les costumes qui vous conviendront. Laissez-nous vous prouver que ce que nous prétendons au sujet du " Vêtement Pullan " est vrai.

NOTRE CATALOGUE ILLUSTRÉ DE 36 PAGES EST PRET. DEMANDEZ-EN UN EXEMPLAIRE.

M. PULLAN & SONS,

Maison fondée en 1902,

VENDANT EXCLUSIVEMENT DES COSTUMES, MANTEAUX ET JUPES,

Ajustage Parfait.

Angle des rues Bay et Wellington,
TORONTO.

La Meilleure Valeur.

De M à 8, 1 pouce.
De Z à 10, même distance.
Formez le bord du devant.
De 11 à 16, 3 1-2 pouces.
De 14 à 15 et de 16 à 17, mesure du siège
De 17 à 18, 2 pouces
Elevez la perpendiculaire 18-19.
Tirez la ligne 19-17-20.
De 19 à 20, même distance que de 19 à 21.
De 12 à 13, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.
Formez la couture de côté, le bord du devant, le bas du devant et finissez.

LA VOGUE DES FOURRURES A PARIS

La caractéristique de la mode des fourrures est l'emploi de fourrures soi-disant peu dispendieuses et inusitées. Cette mode, qui a débuté l'hiver dernier et qui est en faveur de l'opossum, du loup, du renard rouge, du léopard, de la marmotte, du blaireau et de la martre d'Amérique, s'est beaucoup développée.

Une explication de cette fantaisie est le prix élevé des fourrures rares, telles que la zibeline, le renard bleu, le renard argenté, le vison et le seal. Une seconde raison est le besoin de fourrures résistantes pour garnir les vêtements d'automobilistes.

Tous les principaux couturiers parisiens emploient comme garnitures les fourrures non dispendieuses sous forme de bandes, collets et manchettes pour complets, costumes et manteaux lourds.

Renard Rouge

La vogue du renard rouge ou, comme on l'appelle là-bas du renard orange est due à Paul Poiret. Il emploie les plus rouges de ces peaux comme bandes garnissant les robes de l'après-midi et du soir et comme collets et bandes pour les manteaux élégants du soir. Les tons orange brillants de cette peau particulière de renard font très bel effet, combinés avec les riches couleurs foncées et les lourdes broderies orientales employées par Poiret.

Paquin, Drécoll et Callot ont adopté le rat musqué non teint. Cette fourrure d'une nuance fauve argentée avec raies d'un brun bleuâtre au centre, a été produite comme haute nouveauté aux exhibitions de modes du mois d'août.

Marmotte et Blaireau

Une autre fourrure qui a été adoptée est la marmotte. Les soeurs Ney emploient cette fourrure pour les collets des costumes tailleur. Comme on le sait cette fourrure ressemble beaucoup au blaireau, mais ses poils blancs ne sont pas tout à fait aussi rudes. D'autres couturiers et fourreurs en vue emploient la marmotte.

Léopard d'Afrique

Redfern emploie la peau du léopard d'Afrique comme garniture des costumes tailleur en drap et en velours. Un certain nombre d'autres bons faiseurs l'ont imité. On voit des manteaux entiers de cette jolie fourrurs tachetée; ce sont d'habitude de courtes jaquettes presque ajustées et façonnées en pur style tailleur.

Civette

Beer et Chéruit emploient des peaux de civette pour les collets. Cette fourrure est tachetée, mais a des poils plus longs et plus brillants que le léopard. Elle est d'un brun foncé, presque noir avec des taches

argentées, tandis que le léopard est d'un jaune fauve avec taches brunes.

Opossum

Parmi toutes les fourrures de fantaisie, l'opossum bleu d'Australie sera le plus employé. Son heureuse introduction, l'hiver dernier, lui a donné une popularité incontestable , cet automne. L'opossum bleu est le leader des fourrures à prix moyen.

Elle est si satisfaisante à porter et a tellement l'apparence du chinchilla, qu'elle vient en tête de la liste des nouveautés.

Des peaux du bleu le plus foncé, bien assorties, sont d'une beauté remarquable quand on les emploie pour des articles de bonne grandeur. Pour faire bon effet, cette fourrure doit être employée en grande quantité. Il faut trier des centaines de peaux pour trouver celles de la plus belle couleur. Cela auguemente le prix de cette fourrure. Malgré cela, elle figure parmi les fourrures non dispendieuses.

Chat Sauvage de Russie

Le chat sauvage russe est une autre fourrure très employée comme garniture. Elle parut d'abord aux collets des manteaux d'automobilistes, mais est maintenant employée aussi pour les costumes tailleur. Cette fourrure est douce, brillante, bien marquée et très durable, dit-on.

Skunk

Le skunk continue à être en haute faveur comme garniture et pour les petites fourrures. Les bandes de skunk sont en grande demande, ainsi que les grands manchons de skunk qui se portent avec des manteaux faits d'une autre fourrure, comme le seal de la baie d'Hudson, le caracul, l'astrakan, le mouton de Perse ou le poney russe.

Pelleteries Américaines

Les fourreurs américains font un grand usage des fourrures américaines, désignées sous les noms de rat musqué, renard, marmotte, skunk, etc, d'Amérique. Ces peaux sont hautement considérées pour leur qualité et leur beauté de couleur. Toutes ces fourrures de fantaisie ne sont naturellement employées qpe pour les petits morceaux ou comme garnitures pour vêtements de drap ou de quelque autre fourrure.

Vogue des Fourrures Noires

A part ces nouveautés employées de cette manière, la grande vogue est aux fourrures noires ou noires et blanches en combinaison.

Cela met en évidence l'agneau frisé noir de jais, le caracul, l'astrakan et le poney teint pour manteaux, le renard et le lynx pour les petites fourrures. Toutes ces peaux sont également désirables et choisies suivant la somme que l'on peut dépenser. Le manteau en fourrure noire est au premier rang au point de vue de la mode et de la popularité.

Jacquettes Courtes en Fourrure

Les couturiers font de nombreuss jaquettes courtes en fourrure en combinaison avec des costumes assortis. Quelques-uns de ces costumes élégants ressemblent aux costumes Princesse-Empire. Tous sont en fourrure avec empiècemnt et

Le Marché du Coton

Savez-vous

Que les prix des Cotons pour le Printemps 1911 sont absolument trop élevés ?

MAIS

Savez-vous

Que la maison Alphonse Racine & Cie, en prévision d'un marché élevé, a fait des achats de bonne heure et en grandes quantités, avant qu'aucune avance ait eu lieu ?

ET

Savez-vous

Que des achats faits de bonne heure chez Alphonse Racine & Cie vous protégeront de la même façon contre les prix élevés du marché actuel ?

Assortiments les plus considérables au Canada d'Indiennes, Coutils à Robes, Tissus pour Costumes et Chemises, Denims, Cotonnades, Tissus pour Draps de lit, etc.

Le plus bel Assortiment qui existe d'Etoffes à Robes de fabrication française.

Patrons Paisley, Soieries, Mousselines et Tissus Légers.

Valeurs spéciales en Etoffes à Robes Noires.

Toiles, Tweeds et Garnitures pour Tailleurs.

Assortiment de Chemises Négligées pour Hommes, Valeur extraordinaire — Genres les plus Nouveaux de New-York, Grandeurs correctes.

Stock complet de Merceries pour Hommes.

Nouveau Département d'Articles de Maison.

Beau Stock de Rugs, Carrés, Tapis, Linoléums et Prélarts.

Numéros Spéciaux en Couvertures en Flanellette et Couvre-Pieds Blancs.

Dessus de Table de Couleur, Dessus de Meubles et Tissus pour Dessus de Meubles

Complément non surpassé de Blouses, Peignoirs et Lingerie pour Dames.

Sous-Vêtements et Bas à prix populaires.

Le Ruban Taffetas Uni E 285, toutes largeurs et toutes couleurs, n'a pas de rival au Canada. C'est le ruban le moins cher sur le marché.

Stock complet de tous les Accessoires de la Toilette, Articles de Tablette et Nouveautés, comprenant dentelles et broderies.

Faites de bonne heure vos achats pour le Printemps 1911.

Alphonse Racine & Cie,

MONTREAL.

OTTAWA, 111, rue Sparks. - - MANCHESTER, Angl., 11a Albert Square.

N. B.—Nos voyageurs iront bientôt vous voir ; mais si vous avez besoin de quelque chose aujourd'hui, écrivez à notre Département de Commandes par Lettre. Il est efficace.

Notre Stock de Merceries pour hommes est complet dans toutes les lignes, nous sommes prêts à faire des expéditions immédiates.

Examinez la liste suivante et envoyez-nous un ordre pour tout ce dont vous avez besoin ; votre commande vous sera expédiée promptement.

Mouchoirs en Silkeen,

Mouchoirs en Soie,

Chaussettes en Cachemire Fantaisie, toutes les nuances,

Chaussettes pure soie, toutes les nuances, $4.50 la douzaine,

Sous-Vêtements Wolsey et Penman,

Bretelles Guyot et Président,

Gilets en laine (coat sweaters) à tous les prix,

Mufflers en soie et en laine.

Cravates en soie, Faux-Cols et Chemises de toutes sortes.

Si vous désirez qu'un de nos voyageurs aille vous voir, envoyez-nous une carte postale.

TOOKE BROS., Limited

Montréal.

SALLE D'ECHANTILLONS:
235 Rue Notre-Dame Ouest

ENTREPOT ET MANUFACTURE:
Rue Ste-Elizabeth, St-Henri

LE COMMERCE DE DETAIL.

L'HOMME DANS L'ETALAGE.

Je demandais, dans le dernier numéro de "Commerce et Industrie", de mettre de la vie dans l'étalage, et d'animer toutes ces masses qui généralement restent mortes et privées, de ce fait, de leur plus grande puissance d'attractivité.

Le mieux, certes, lorsque l'on désire animer d'une façon suggestive une vitrine, consiste à y mettre la "bête humaine" qui, de toutes les choses au monde, est encore celle qui intéresse le plus l'homme lui-même. En disant ceci, ne croyez pas que je plaisante, car les deux façons possibles de mettre l'homme sous vitres ont été employées en matière d'étalage.

Il intéresse, mais il lasse.

Le plus souvent c'est le mannequin (que nous allons étudier tout à l'heure) qui est employé ; mais je puis dire que certains audacieux, pas trop mal inspirés, n'ont pas hésité à mettre en montre l'homme vivant et agissant ou, pour être plus exact, la femme. Si hardie que puisse paraître cette tentative que se sont payée à plusieurs reprises les Américains, elle a du bon. Il faut cependant, de la part de ceux qui l'utilisent, une colossale dose de doigté, car si l'homme intéresse l'homme, il n'y a, également, rien qui le lasse plus vite.

Je lisais dernièrement qu'un commerçant d'Outre-Atlantique, vendant des chaussures, avait eu l'ingénieuse idée d'introduire dans son étalage une gracieuse "girl", dont le but était de montrer aux gens comment les chaussures du dit commerçant chaussaient le pied le plus élégant. Ce n'était pas bête, mais la narration qui contait le fait, manquait évidemment de détails.

La recherche des figurants.

En premier lieu, je suppose que l'on ne doit pas trouver autant de figurantes qu'on le désire. En l'espèce, il fallait déjà réunir au moins un fin minois et un petit pied, choses qui peuvent aller de pair, mais qui sont souvent séparées. Puis, il fallait encore une personne qui ait l'air d'être à son aise dans sa prison de vitres et d'y évoluer comme si elle n'avait jamais fait que cela.

Il faut donc une certaine éducation commerciale des planches, pour jouer un tel rôle. En plus, ce rôle doit devenir rapidement monotone et manquer de conviction. Je sais, pour ma part, que lorsque je me suis déchaussé quatre fois par jour, j'en ai assez. Que dire d'une pauvre fille obligée de changer toutes les cinq minutes ?

Séjour très court.

Ceci nous amène à conclure que, dans l'intérêt de l'ingénuité de la représentation et de son efficacité, le sujet humain doit rester emprisonné le moins longtemps possible. J'ajoute que, pour le public aussi, ce genre de démonstration doit se limiter à quelques instants par jour. Il serait fastidieux, pour ceux qui passent, de savoir que toute la journée, une jeune et jolie femme se déchausse chez Wearout et Co. Le public finirait même par crier à l'exploitation.

Pour opérer utilement il faut, à mon avis, faire ceci à l'aide d'une petite campagne de presse. On choisit d'avance l'heure à laquelle les mondains peuvent passer devant le magasin et l'on y va d'un entrefilet faisant savoir que: durant huit jours, la "maison Wearout et Co. donne dans sa vitrine, de 5 heures et demie à six, des démonstrations sur les qualités de ses chaussures". On ajoute tout ce qu'il est nécessaire pour que le public soit alléché.

C'est un moyen d'exception.

Il serait mauvais aussi de continuer tout le temps une telle réclame. Deux fois par an, au changement des chaussures d'été pour celles d'hiver et inversement, est suffisant pendant quelques jours à chaque fois.

En un mot, si cette hardiesse peut être réalisée, il faut que ce soit accidentellement et avec une grande habileté.

Je viens de parler pour les chaussures; les différentes professions qui me lisent, voient dans cet exposé les principes dont elles pourront s'inspirer lorsqu'elles auront envie d'en faire autant.

Utile pour la démonstration.

Prière de ne pas oublier que certains étalages ne pourront jamais se permettre ce luxe qui ne s'applique guère aux choses où la démonstration est intéressante et utile. Certains industriels pourraient avoir recours à elle et je vois très bien chez eux, à certaines heures du jour, un mécanicien faisant sous chassis, des démonstrations d'appareils .

Je me garderai par contre, de conseiller de mettre un homme pour la vente des chaussures de chasse.

Sur un thème, cent idées différentes peuvent se brocher au point de tous.

Dans beaucoup de cas, on aura recours au mannequin, cette momification presque vivante de l'homme ou de la femme.

CASH
NATIONAL
CASH
REGISTER
PROTECTOR OF PROFITS.
THE "SILENT" PARTNER

CONNAISSEZ-VOUS TOUS LES FAITS CONCERNANT VOS AFFAIRES? Par exemple:

Savez-vous combien d'argent il devrait y avoir dans votre tiroir-caisse en ce moment même ?

Savez-maintenant combien d'argent il vous est dû en compte ?

Savez-vous exactement quel est le montant de vos ventes au comptant et à crédit, à date, cette année ?

Savez-vous le chiffre des ventes de chacun de vos commis ?

Savez-vous exactement combien de profit **net** vous réalisez ?

Quand une erreur est commise, savez-vous comment et par qui elle a été faite ?

Etes-vous certain que toutes les ventes à crédit sont portées en compte ?

Avez-vous un contrôle quelconque absolument sûr des entrées et des sorties de **votre caisse** ?

Devez-vous pour ces questions vitales deviner à peu près et vous en rapporter à la chance ?

COMMENT FAITES-VOUS VOS AFFAIRES ?

De cette façon

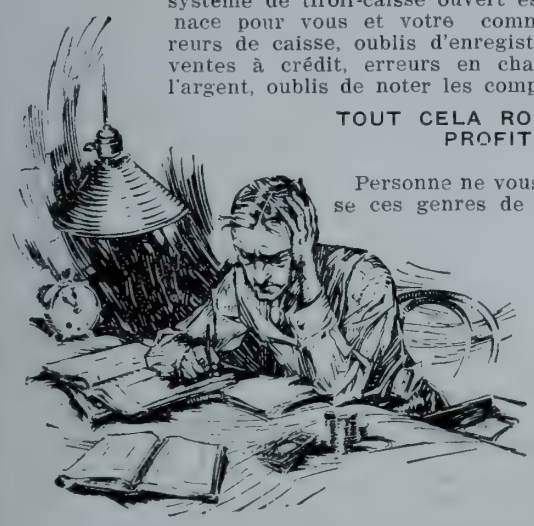
Ou de cette façon

IL Y AURA SUREMENT DES ERREURS.

Vos commis peuvent être l'honnêteté même, mais—des erreurs arrivent. Tout le monde peut en faire. Le système de tiroir-caisse ouvert est une menace pour vous et votre commerce. Erreurs de caisse, oublis d'enregistrement de ventes à crédit, erreurs en changeant de l'argent, oublis de noter les comptes payés.

TOUT CELA RONGE VOS PROFITS.

Personne ne vous rembourse ces genres de perte.



Réfléchissez à ce que cela veut dire pour vous.

SI VOUS ETES ENTERRE SOUS LES DETAILS

Comment ferez-vous pour avoir le temps de dresser des plans pour faire augmenter votre commerce ?

VOUS METTEZ FIN AUX ERREURS

La Caisse Euregistreuse National **écarte** toutes les questions au sujet de l'argent qui entre ou qui sort—elle note sans rien omettre et immédiatement, tout centin reçu ou payé. Vous pouvez en un clin d'oeil voir le total des ventes au comptant ou à crédit, des montants payés ou reçus en à-compte—le total des ventes de chaque commis séparément. Elle évite les erreurs—prévient les soupçons injustes—empêche la tentation.

ELLE AUGMENTE VENTES ET PROFITS

Elle fait d'un bon commis un commis encore meilleur—indique les incompétents—vous dit si quelque commis commet des erreurs — vous laisse du temps et l'esprit libre pour attirer la clientèle et avancer vos affaires—vous donne en une minute un état mécaniquement exact de chaque transaction.

LA GARANTIE DU "NATIONAL"

Nous garantissons sans aucune réserve que nous fournissons une meilleure Caisse Enregistreuse pour moins d'argent que n'importe qu'elle autre maison en monde.

14,000 NOUVEAUX ACHETEURS DE LA CAISSE ENREGISTREUSE NATIONAL CHAQUE MOIS, LA TROUVENT PAYANTE.

Allez-vous vous hâter d'avoir **la vôtre** ?

Souvenez-vous que vous la payez et la repayez sans l'avoir—en accumulant des petites pertes que la Caisse National Enregistreuse empêcherait absolument. Demandez-nous notre liste de prix.

THE NATIONAL CASH REGISTER CO.,

1 & 3 NOTRE-DAME OUEST, MONTRÉAL, QUÉ.

Vêtements suspendus.

Nous sommes loin de l'époque où les marchands de confections se contentaient de suspendre à leurs devantures sur des porte-manteaux les vêtements qu'ils destinaient au public. C'était cependant le seul moyen qu'ils pussent employer pour suggérer l'achat; mais ce moyen primitif était mauvais.

Le vêtement ainsi montré n'avait aucune allure, et le public, au lieu de rechercher l'effet, s'attachait surtout à se rendre compte de la qualité de l'étoffe. C'est alors qu'il fallait voir les ménagères palper les tissus et s'éloigner d'un air sceptique en hochant la tête.

Puis, mannequins sans tête.

Lorsque sont venus les premiers mannequins, montés comme des pupitres à musique sur trois pieds et avec une boule tournée en guise de tête, il y a eu un progrès remarquable. Les costumes prenaient "figure humaine" et l'acheteur était plus séduit par l'apparence du vêtement que par la valeur de l'étoffe. Le public palpait moins et l'on n'abîmait pas autant de costumes en montre car l'effet produit avec quelques mannequins était plus attirant.

Puis, suivant l'exemple des coiffeurs, les vendeurs ont mis des têtes qui se sont perfectionnées, et ce n'est qu'en dernier lieu que l'on a remplacé le support tripode par les deux extrémités normales du bipède qu'est l'homme.

Comme chez Grévin.

Tout n'était pas encore réalisé, puisqu'il s'agissait de momies, les bras collés au corps et incapables de mouvements Le pas a été franchi, et l'on peut constater dans quelques étalages audacieux des figurines qui peuvent figer des mouvements et qui , si elles ne donnent pas l'apparence de la réalité de la vie, la simulent bien.

C'est ainsi qu'un de nos grands magasins de tailleurs nous a montré des scènes d'intérieur où des dames semblaient évoluer dans un salon. L'on pourrait, sans doute, critiquer des attitudes un peu trop apprêtées ou trop cherchées; cependant, malgré des défauts légers, le but était atteint: le public s'arrêtait et les robes ainsi examinées étaient plus mises en valeur que par des formes se tenant aussi rigides que les rouges soldats de la garde anglaise.

Et quelques inconvénients.

Cependant le mannequin en mouvement peut offrir un léger inconvénient dans les articles de vêtement qu'il est chargé de faire ressortir, inconvénient qui n'existerait pas dans d'autres professions. Le mannequin très joli, jouant un rôle comme une véritable personne, reçoit, pour sa part, plus d'admiration que le costume qu'il porte. Lorsqu'il s'agira de scènes un peu compliquées, les personnages pourront avoir des attitudes admiratives de leurs voisins qui corrigeront la déviation de l'attention et la ramèneront sur la chose intéressante: l'objet à vendre.

Les nains ne vont pas.

Quelquefois on a cru pouvoir remplacer le mannequin grandeur naturelle par des réductions. Il y a là une erreur. A part les magasins de jouets qui devront utiliser ce mode opératoire, presque tous les étalagistes y perdraient, surtout ceux vendant de la confection. Les nains réels ne nous font regarder que par pure curiosité ou par pitié, et c'est le même sentiment qui accueillerait un étalage où des figurines naines seraient installées. En outre, il est évident que des vêtements réduits ne font pas le même effet qu'aux dimensions normales, alors même que la figurine aurait des proportions rigoureusement exactes. Une étoffe qui paraît fine en tailles ordinaires, a l'air de toile à sacs, lorsqu'elle est sur une poupée de quarante centimètres (16 pouces) de haut.

Up to date.

Et, suprême recommandation pour ceux qui emploient le mannequin dans leurs étalages: que celui-ci soit toujours à la dernière mode au point de vue de la forme et de l'habillement. Il n'y a rien qui contribue à écarter le client de votre magasin comme les choses qui datent. J'ai, par la pensée, sous les yeux, certain corset qui, dans le Métro, continue à nous donner, en affiches, des visions de formes qui datent de dix ans. Je doute que sa publicité lui rapporte beaucoup. Je crains même qu'elle ne lui perde sa clientèle.

Et encore du mouvement.

Le mannequin, homme ou femme, pourra être employé par toutes les professions, voire dans les magasins d'objets industriels où ils pourront servir à mettre en relief certains points du mécanisme.

Un conseil encore. Quand vous employez la figurine, changez-là de place, d'attitude aussi fréquemment que possible, de manière à mieux happer l'attention ; si elle est seule, de temps en temps enlevez-la, ou, si elles sont plusieurs, enlevez-en quelques-unes. Il n'y a que le mouvement qui puisse engendrer l'idée de vie. Lorsque les choses ne se meuvent pas, il faut les faires se mouvoir.—"Commerce et Industrie," de Paris.

James NAVARRE.

ORDRES DE RÉASSORTIMENT

Dans chaque département, nos assortiments sont choisis particulièrement en vue des besoins des Marchands de l'Est du Canada.

Notre Magasin Amélioré et Agrandi Facilite la Promptitude et l'Exactitude des Expéditions.

Vous trouverez dans nos stocks considérables ce qu'il vous faut pour l'Automne.

Donnez-nous des ordres par lettre.

Notre Personnel de Voyageurs est à votre service.

Départements de Cotonnades.
Etoffes à Robes et Lainages.
Bonneterie.
Articles de Tablette.
Articles tricotés.
Merceries pour Hommes.
Confections.
Tapis et Articles de Maison.
Couvertures et Fournitures pour Hommes de Chantier.

L'Etiquette "Renommée" placée sur des Etoffes à Robes est une garantie de Style et de Fini de Haute Classe.

La Marque "Sphinx" de Serges et de Vicunas est une garantie de Teinture Permanente, du Matériel le Meilleur et d'une Satisfaction Parfaite.

Profitez des Avantages d'une Maison de Spécialités en Gros, vous fournissant ce dont vous avez besoin.

GARNEAU LIMITÉE, QUÉBEC

manches en chiffon ou dentelle, les jaquettes en fourrure assortie étant très courtes. En certain cas, la jaquette n'est pas plus longue qu'un boléro. Toutefois, en général, la jupe garnie de fourrure, avec ceinture Empire, est finie par un corsage de chiffon et de dentelle, et la jaquette en fourrure a une longeur de 25 à 27 pouces.

Fourrures Blanches et Noires

Uu autre caractère important est le grand emploi de fourrures blanches et noires en combinaison. De grands manteaux de fourrure pour le soir sont moitié blancs et moitié noirs. Ce sont les manteaux du soir les plus élégants. Le modèle peut être en hermine (toute blanche sans les queues) en combinaison avec du broadtail ou en caracul ou astrakan noir, avec du lapin d'un blanc pur. Des manteaux du soir entièrement en lapin blanc sont très populaires.

Gros Manchons Ronds

Les nouveaux manchons sont gros et ronds, plutôt plus longe que larges; mais les gros manchons plats sont toujours en évidence.

Les écharpes sont larges et longues; quelques-unes ont la forme de fichu, de col marin et de pélerine; mais le plus grand nombre a la forme ordinaire d'écharpe. De belles peaux de renard et de martre d'Amérique sont employées pour former des effets d'animaux; mais les autres fourrures sont sans garnitures de tête et de pattes.

CHAPEAUX PARISIENS

Les nouvelles créations des grandes modistes parisiennes remettent en vogue les anciens styles grecs et égyptiens et les modes gracieuses du dix-huitième siècle.

Chez Reboux, le chapeau artistique de grandeur moyenne et la toque volumineuse dominent; ces deux genres sont garnis avec beaucoup de soin. Unes des formes favorites de cette modiste est un modèle en velours de couleur terra cota qui, comme contour extérieur, rappelle un bonnet d'évêque. Ce chapeau a une calotte molle, boursoufflée, et sa passe est relevée tout autour, formant quatre revers de forme gracieuse qui encerclent de près la calotte Un gros pompon d'autruche, d'un ton de terra cota un peu plus foncé est pris sur le coté gauche de la passe et maintenu en place par un ornement antique travaillé en or verdâtre et romain.

Uu autre modèle caractéristique du génie de Mme Reboux offre les lignes classiques du chapeau Nelly O'Brian (d'après Roumey) et se porte sur de la dentelle. La calotte basse en forme de bol est couverte d'un riche satin noir, ainsi que la passe large qui s'abaisse doucement sur les côtés. La garniture ocnsiste en une ruche de tulle rose, parsemée de minuscules roses en taffetas de tons pastel mat dans les couleurs bleu, maïs, mauve et vert. Le tout est voilé d'une écharpe exquise en dentelle noire.

Des formes uniques abondent chez Virot. Le modèle qui attire principalement l'attention est une grande forme en velours noir, bien ajustée, imitant par son contour la coiffure portée par la faisanne dans "Chantecler" de Rostand. En avant et au centre, ce chapeau forme une pointe aigüe; en arrière, il touche la nuque. La passe entière est couverte de plumes de faisan et un chou formé de quatre

têtes de bibou groupées de près, ayant des tons divers de vert bronze forme la garniture du côté gauche.

Un modèle chic de Virot est un grand turban en ruban satin et velours souple de tons doux de giroflée. La fondation de la calotte est enveloppée d'une masse de soie bouffante, et la passe retombante est garnie de velours en dessus et en dessous.

Une exquise bande de fleur de teintes métalliques est arrangée sur la calotte, formant la base d'une haie gracieuse de belles aigrettes de héron.

Les salons de Germaine regorgent de nouveaux modèles ingénieusement imaginés.

Parmi ses créations les plus choisies est le chapeau de théâtre, formé d'une combinaison de chapeau et de toque et servant à deux fins. Il est destiné à donner satisfaction aux hommes qui n'aiment pas que la vue de la scène soit obstruée et aux femmes qui ne voient pas d'inconvénient à obliger les hommes, sauf en ôtant leurs chapeaux, ce qui dérange leur coiffure.

Un des plus jolis modèles de ce genre est en soie argent et en velours noir. Le chapeau proprement dit, une grande capeline, a une calotte genre béret bouffante en velours, recouverte de tulle argent hexagonal. La passe en velours, ainsi que la toque, est bordée d'une petite ruche en dentelle argent, et un chou du même matériel orne le devant. Des glands d'argent pendent coquettement à gauche.

Une forme casque à la Jeanne d'Arc destinée à être portée avec une cuirasse Paquin, pour offrir un grand chic, est formée de rangs plissés de ruban faille en nuances persanes mates. Ces rangs sont disposés de manière à empiéter l'un sur l'autre, à la façon abat-jour; une large boucle couverte de velours est posée crânement à gauche, retenant une touffe de plumes d'autruche de tous les tons imaginables de pourpre —depuis le teinte aubergine la plus foncée jusqu'à la teinte évêque claire.

Le chef d'oeuvre de Carlier est un modèle qui ressemble exactement à une copie du célèbre tableau de Greuze "La Laitière". La forme est faite d'une seule pièce, sans calotte et le matériel souple de couleur jaunâtre dont elle est faite est gracieusement dentelé çà et là. Du ruban arrangé à la manière originale de Greuze et ayant un joli dessin de mille fleurs sur un fond en cachemire, forme la seule garniture.

Splendide Album de Modes

M M. Walter H. Barry & Co., nous font la gracieuseté de nous adresser un splendide album en couleurs des "Chapeaux d'hiver" Modèles de Paris—1910 - 1911.

L'album contient 19 modèles de chapeaux signés des noms des grandes modistes de Paris. Ces modèles sont de la dernière création et la reproduction en est parfaite.

M M. Walter, H. Barry & Co.,—la Maison des Rubans du Canada—distribuent ces magnifiques albums parmi ses clients, et les abonnés de "Tissus et Nouveantés" qui s'occupent des modes et qui n'en auraient pas reçu un exemplaire le recevront en le demandant à la dite maison. 280 Rue St.-Jacques, Montréal.

Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.— (Watts).

Ask your Jobber for "Zimmerknit" Underwear Specialties

Voici la Marque de Commerce "Zimmerknit"

ZIMMERKNIT

Interlock Velvet Rib

Voilà une nouveauté pour le commerce des Sous-Vêtements Canadiens, produite exclusivement par cette compagnie. Ce magnifique tissu à côtes souples, très élastiques, a une belle surface moëlleuse comme du Balbriggan. Ce sous-vêtement a de splen ides qualités de durée et convient spécialement aux combinaisons. Aucun n'est authentique sans cette étiquette; "Interlock Velvet Rib", Patenté 16 Février 1909.

Porous-Knit

Nous contrôlons les tissus porous-knit figurant dans notre a sortiment. Ces vêtements sont en demande phénoménale pour les grandes chaleurs.

Balbriggans

Silkette—Lisle

COULEURS;

Egyptien	Blanc	Rose	Bleu
Gris	Héliotrope	Saumon	Noir

GARANTIES INDELEBILES

L'assortiment Zimmerknit comprend aussi des Balbriggans Unis et Fantaisie dans tous les styles et toutes les couleurs: Fils Lisle et Vêtements d'extérieur. En vente dans toutes les maisons de gros.

Zimmerman Manufacturing Company, Limited

Hamilton Ontario

DESCRIPTION DES CHAPAUX MODELES

Page —Du velours d'un noir riche rehausse ce modèle de Georgette, dont la garniture consiste en satin crème et en une belle boucle, genre Etrusque, en or antique. Le satin est drapé en plis lâches sur la calotte et une partie de la passe. La boucle est posée sur un large noeud en velours noir, long de 20 pouces. Le tour de tête a 26 pouces, la calotte est haute de 4½ pouces, le coté droit de la passe a 8½ pouces, le coté gauche, 7 pouces et la partie avant, 5 pouces. Le dessous de la passe est garni de satin crème.

Page —Modèle Carlier, nouvelle forme pot de fleurs, en taffetas de couleur violettes fanées, garni de groupes de petites fleurs de nuances nombreuses et d'un délicat volant en dentelle Valenciennes. Ce chapeau a une hauteur de 9 1-2 pouces; le tour de tête mesure30 pouces.

Du damas couleur champagne, entrelacé d'or rehausse ce curieux turban-cloche, dont le tour du sommet de la calotte mesure 28 pcs. La passe retombante, large de 3 1-2 pcs, est garnie en dessous d'une bande de satin plissée, en deux tons de terra cota. La garniture est formée de deux rosettes et d'une guirlande Louis XVI de petites roses,et de feuilles en velours s'harmonisant avec l'ensemble.

Page —La forme faisane représentée dans cette page est en satin noir; elle mesure 58 pouces de circonférence et 11 pouces du dessus de la passe jusqu'à la pointe en avant. Le revers de la passe en velours noir est haut de 3½ pouces en arrière, et se rétrécit graduellement. Cinq plumes minces d'autruche en tons gradués de bronze et une tête de hibou de la même nuance, forment la garniture.

Page —La forme de heaume moyen-âge paraît dans ce modèle en velours faisane. Eelle mesure 25 pouces de circonférence et 7 pouces du dessus de la calotte jusqu'au bord de la passe. Du taffetas abricot glacé est employé pour le dessous de la passe. De larges ailes mercure de flamant, en tons de corail et de beige pâle forment la garniture.

Modèle de Tooke Bros.
4 pour 50c.

ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

A Paris on ne voit plus que du blanc et du noir. Cette combinaison est reproduite dans tous les tissus. Les marchandises en blanc et noir pour le printemps et l'été ont déjà eu une vogue remarquable en Europe. Cette faveur semble avoir augmenté, et cette préférence se remarque sur les nouveaux vêtements d'automne et d'hiver pour la journée et le soir. Quelques-unes des plus belles dentelles et garnitures sont en blanc et noir.

Les garnitures de perles font très bel effet . De minuscules perles en porcelaine blanche, combinées à de la broderie de soie, sont employées sur du net noir, et vice-versa, des perles en jais noir, paraissent sur du net blanc ou de la mousseline.

Modèle de Georgette, Paris.

On prodnit les effets les plus exquis avec des perles en satin blanc de formes diverses, rondes ou ovales, en forme de grains de riz et avec des imitations de jais. Ces dernières combinées à des sequins en formes d'écailles de poisson, sur du net blanc ou noir ou sur du chiffon, produisent de beaux effets iridescents.

Les manufacturiers de vêtements et les couturiers emploient de grandes quantités de braid noir excessivement large, 4 à 8 pouces, et même plus large, quand ils peuvent s'en procurer.

Le modèle à losanges unis est en demande dans les plus grandes largeurs; les dessins pesants de toutes sortes sont aussi demandés.

Bien que le commerce des boutons ait été très tardif, cette saison, les ventes ont été assez satisfaisantes. La vogue des manteaux longs a crée une forte demande pour les boutons unis et de fantaisie de deux grandeurs, les plus gros d'un diamètre de 1½ pouce pour le devant, et les plus petits de ¾ pouce pour orner les manches, le collet, etc.

La demande pour les boutons en os de fantaisie a été très forte. Les boutons émaillés sont en bonne demande, principalement ceux ayant des dessins persans et égyptiens. Les effet sorientaux dans les matériaux de toutes sortes se sont bien vendus.

Les boutons en bijouterie et en cristal continuent à être en vogue, mais de beaux boutons en crochet sont appelés à les remplacer et à être employés, dans bien des, cas, sur de belles fourrures.

* * *

Les affaires en cols stock blancs de fantaisie et en cols rabattus, empesée et brodés s'améliorent. Les ruchés plissées continuent à se vendre d'une manière très satisfaisante, et la demande pour les chemisettes et empiècements de fantaisie se maintient bien.

Parmi les nouveautés importées figure

Printemps 1911.

LINOLÉUMS, PRÉLARTS, Toiles Cirées Pour Tables,

Fabriqués au Canada.

Les Nouveaux Echantillons de nos différentes lignes sont maintenant en la possession des **Marchands de Nouveautés en Gros,** et les acheteurs feront bien d'examiner notre excellente collection avant de placer leurs commandes pour la saison prochaine, car nous croyons que tous seront d'accord avec nous que

Nos { DESSINS / QUALITES / PRIX } sont Corrects,

Manufacturés par

The Dominion Oil Cloth Co.,

Limited.

Montréal.

un col hollandais très attrayant. Il est en batiste brodée; de forme hollandaise en arrière et sur les cotés, il s'élargit graduellement en avant jusqu'à devenir, aux bouts du devant, presque deux fois aussi large qu'en arrière; il ressemble ainsi à la forme typique du col puritain. A chacune des extrimités en avant est attachée une extension ayant un bord inférieur qui se relève et est replié deux ou trois fois, formant une simple cassade de chaque coté.

Un autre col bas est quelque peu semblable, mais ne s'abaisse pas en avant; il a de longues extensions carrées en avant, arrangées en petits plis de côté.

Les nouveautés mentionnées ci-dessus, ainsi que de gracieux jabots brodés à la main, des cols hollandais et des jeux de cols rabattus et manchettes en linon blanc ou en toile à mouchoir, sont brodés en couleurs — vieux rose, bleu Copenhague, vert réséda et brun — couleurs employées seules ou en combinaison.

LES DETTES DES EMPLOYES DU GOUVERNEMENT

Les marchands, à différentes reprises, se sont plaints de l'impossibilité dans laquelle ils se trouvent de se faire payer de certains de leurs clients, employés du gouvernement, dont les salaires sont insaisissables.

L'Etat protège ses employés. Il évite à ceux qui ont des dettes et ne peuvent pas les payer, des frais de poursuites; mais, en même temps, il favorise, bien que ce ne soit pas son désir, les coquins qui, profitant de leur situation privilégiée, se nourrissent, se logent et se vêtent aux dépens d'autrui, quand ils pourraient parfaitement payer nourriture, vêtement et logement.

Actuellement, plusieurs marchands se plaignent de ne pouvoir agir et obliger à payer des employés du gouvernement qui apportent une mauvaise volonté à payer leurs dettes.

Si le gouvernement s'oppose à ce que ses employés soient poursuivis, comme tout autre mortel peut l'être, pour dettes, qu'il fasse lui-même les retenues nécessaires pour couvrir leurs dettes.

Mais, à notre avis, le mieux serait de faire rentrer les employés du gouvernement dans le droit commun. Il paraît incroyable que dans un pays essentiellement démocratique, il y ait une classe de citoyens qui puissent à leur guise payer ou ne pas payer les dettes qu'ils contractent. Tous doivent être égaux devant la loi.

Nous croyons savoir qu'à la prochaine session du Parlement Fédéral, l'Association des Marchands Détailleurs du Canada fera des efforts pour que ce privilège des employés du gouvernement cesse d'exister.

LE MARCHAND ET SES PROFITS

Le marchand de détail se plaint de ne pas faire de profits, de vendre des marchandises au prix coûtant et même à perte.

A qui la faute?

A lui et pas à d'autres.

Le plus curieux est qu'il se plaigne, quand il fait tout ce qu'il faut pour se débarrasser de ses marchandises à des prix qu'il fixe lui-même de manière à ne rien gagner. Il semblerait que ses marchandises lui pèsent et que ni son temps ni son travail n'ont aucune valeur.

Prenons l'épicier par exemple, qui passe à juste titre pour le plus beau gâcheur de prix qui existe sous la calotte des cieux. Il voudrait passer pour un philanthrope entièrement désintéressé des biens de ce monde qu'il n'agirait pas mieux. On pourrait dresser une longue liste d'articles qu'il achète à $1.00 la douzaine et qu'il vent à 10 centins la pièce et même à 25c. les trois.

Oui, à 25c. les trois, soit à $1.00 la doz. Il est vrai qu'il peut avoir 1 ou 2 p. c. d'escompte et qu'il vend ainsi $1.00 ce qui lui coûte 98 ou 99 centins.

Quel habile commerçant !

Nous posons en fait qu'à Montréal, un épicier qui livre les marchandises à sa clientèle avec cheval et voiture n'a pas moins de 20 p. c. de frais généraux. Ce qui veut dire qu'avant de mettre un sou de côté, le marchand qui a 20 p. c. de frais généraux sur son chiffre d'affaires total, devrait ajouter 25 p. c. au prix de coût de toutes ses marchandises. Son bénéfice ne se composera que de tout ce qu'il pourra ajouter à ces 25 p. c.

Dans la pratique on ne peut pas ajouter 25 p. c. à tous les articles—à cause du voisin—mais cela ne veut pas dire que le voisin se montre bien commerçant en vendant à un prix moindre que celui qui lui permettrait de se payer de ses frais généraux et de son travail.

Le voisin est un gâcheur, c'est vrai, mais pour quoi l'imiter et surtout pourquoi renchérir encore sur lui, comme gâche, en vendant au-dessous de lui ? C'est de la folie, ni plus ni moins.

Dans ces conditions, il n'y a pas de raison de s'arrêter.

Si c'est là de la concurrence, on peut dire que c'est "la concurrence à la ruine."

Il y a des marchands qui feraient bien mieux d'aller planter des patates ou des choux que de tenir un magasin; ils n'ont pas plus le sens des affaires que le cheval qu'ils ont dans l'écurie.

Un manufacturier faisait cette remarque au sujet des profits sur les marchandises de marque: "Pourquoi les manufacturiers abondonneraient-ils une plus grande partie de leurs profits aux détailleurs puisque ceux-ci ne prennent même pas

Modèle de Virot et Carlier, Paris,
Pour jeune fille.

"The Kayser"

Gants de Soie Brevetés, Bouts des Doigts Renforcés.

Chaque paire est garantie.

LES MEILLEURS GANTS DE SOIE AU MONDE.

Vendus exclusivement au Canada par

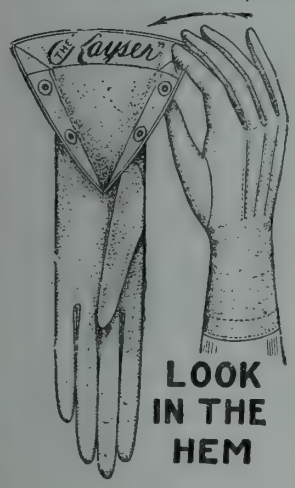
PERRIN FRERES & CIE.

Même Pointures, **Mêmes Prix**

QU'AUX ETATS-UNIS

Cette annonce est de la plus haute importance pour tous les Marchands Canadiens

Gants de Soie Kayser, un nom très répandu dans toutes les familles des Etats-Unis et en raison de la publicité constante faite dans les publications prériodiques de ce pays qui ont une grande circulation au Canada, ces gants sont bien connus des Canadiens.



Au fait, beaucoup de Marchands Canadiens vendent des Gants de Soie Kayser, malgré un droit d'entrée de 35%. Une campagne systématique de publicité le printemps prochain fera mieux connaitre ces gants à vos clients. Vendre les Gants de Soie Kayser, c'est vendre les meilleurs gants et donner une renommée a votre magasin. -:- -:- -:- -: -:-

Nos vendeurs offrent maintenant l'assortiment complet des Gants de Soie Kayser, qui ont la plus grande variété.

Vous pouvez, ainsi que vos clients, vous procurer les Gants de Soie a Bouts Renforcés, Patentés et Garantis,

AUX MEMES PRIX QU'AUX ETATS-UNIS

Gants de soie courts Kayser—Se détaillant à 75c et $1.00.
Gants de soie longs Kayser—Se détaillant à $1.00, $1.25 et $1.50.
Livraisons de bonne heure en 1911.

PERRIN FRERES & CIE.

Edifice Mark Fisher, MONTREAL.

ceux que nous leur laissons et vendent une infinité de marchandises à perte, de leur plein gré, de leur pleine volonté ?

Ce manufacturier est logique. Celui qui ne l'est pas, c'est le marchand qui veut qu'on lui vende la marchandise à meilleur marché, non pas pour en tirer un profit raisonnable, mais pour la vendre meilleur marché et toujours à perte.

IMMENSES RESSOURCES DU CANADA

Des éditeurs de publications agricoles qui ont fait récemment un voyage dans l'ouest du Canada ont été si favorablement impressionnés de ce qu'ils ont vu qu'ils écrivent des colonnes d'articles sur les ressources de cette partie du pays.

Le "American Agriculturist" de New-York publie ce qui suit, en date du 3 septembre 1910.

L'Ouest du Canada est un pays remarquable; cette vaste étendue formée par les provinces des prairies est d'une très grande fertilité et offre des avantages énormes pour la production du grain et l'élevage des animaux. Les Etats-Unis peuvent regarder avec un profond respect le développement rapide de ce nouveau pays qui ne fait que commencer à se rendre compte de sa force innée pour la production, la manufacture et le commerce.

Les fermiers de notre pays peuvent observer la formation d'une compétition qui prend de grandes proportions .Cependant il n'y a à cela rien de nouveau quand on considère ce qu'était ce pays il y a seulement une demi-douzaine d'années. Alors la production des céréales ne valait pas la peine d'en parler; aujourd'hui cette partie du Canada produit cent millions de boisseaux de blé par an, et qui peut dire où s'arrêtera cette expansion ? car il y a peine 5 p. c. des terres de l'ouest canadien en culture. Voilà les réflexions suggérées par un voyage fait pendant le mois d'aût, et ayant couvert quelques 300 milles sur les trois grands réseaux de chemin de fer du Canada, qui étendent leurs longues ramifications à travers le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta.

Les points saillants, le long de ces lignes sont nombreux; l'espace ne nous permet pas de les énumérer en détail. Les récoltes ne sont pas aussi fortes que l'année dernière, à cause d'une sécheresse inattendue; elles sont abondantes, toutefois pour le blé, l'avoine, l'orge et le lin. L'extension des chemins de fer a lieu rapidement et dans les meilleures conditions possibles, en vue d'une campagne vigoureuse pour le développement du pays. Les homesteads, don gratuit du gouvernement canadien, s'épuisent; on n'en trouve guère qu'en s'enfonçant dans la campagne, loin des lignes de chemins de fer. Les Canadiens ont besoin d'un tarif moins élevé sur les machines agricoles. Les nouveaux colons comprennent des milliers de nos meilleurs hommes venant du Wisconsin et de l'Iowa. La nouvelle publiée qu'un grand nombre d'Américains mécontents, quittaient le Canada pour revenir aux Etats-Unis, est un canard, d'après ce que dit le consul Jones des Etats-Unis à Winnipeg. Au contraire, les nombreux Américains rencontrés par les représentants du "American Agriculturist" était enthousiasmés de leur nouveau pays.

Voilà des faits absolus. Il est bon que, nos compatriotes le sachent. L'Ouest du Canada se développe rapidement dans le meilleur sens . Il est fâcheux que ces deux grands pays soient séparés politiquement et pour toujours par le 49e parallèle. Une leçon pour nos propres fermiers consiste à faire une meilleure culture et à récolter plus de boisseaux de blé par acre, et dans quelques-uns des états de notre nord-ouest, à développer davantage l'élevage du bétail. Le Canada est un grand pays; les Etats-Unis aussi.

Chapeau Faisane, Modèle de Virot, Paris

Modèle de Tooke Bros.
4 pour 50c.

Modèle de Tooke Bros.
4 pour 50c.

L'annonce représente la vapeur qu'actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.

DEBENHAMS POUR LES NOUVEAUTES

Chapeaux.

Les Chapeaux de Castor étant rares en ce moment, nous venons d'importer un beau choix de formes les plus nouvelles en Noir, Blanc et Couleurs.

Garnitures pour Modes.

Nous avons ce qu'il y a de plus nouveau en fait de Dentelles, Galons, Franges et Nets Or, Argent et Acier.

Plumes d'Autruches Lancer, Noires, Retombantes, Velours et Velveteens Noirs, Ailes Noires.

Rubans.

La demande renaît pour le Ruban Satin large, et notre stock est très complet.

Soieries, Etoffes à Robes, Blouses, Etc.

Printemps 1911.

Dès le 7 Novembre, nos voyageurs partiront avec les échantillons de modes pour le printemps. Nous sommes heureux de vous annoncer que la collection contient plus de nouveautés et plus de lignes exclusives qu'il vous sera donné de voir—cette collection comprend outre, les lignes classiques de la mode, des lignes de valeur toute spéciale, et dont nous possédons le droit exclusif de vente, tel que Braid à Chapeaux en Crinoline, chapeaux en paille et crin, fleurs, etc, etc.

Ordres par Lettre.

Voici une branche de notre commerce à laquelle nous accordons une attention spéciale, et nous sommes toujours heureux d'exécuter des ordres ouverts ou d'envoyer des patrons répondant à toutes les demandes.

Debenhams (Canada) Limited.

Toronto
Rues Bay et Wellington

Montréal
18-20 Rue Ste-Hélène

Ottawa

Québec

Toque "Eosalm", modèle de Louison, que les modistes parisiennes pensent employer avec beancoup de succès, cet automne. C'est une grande forme drapée, dérivée du petit turban en soie très drapé que l'on portait l'hiver dernier. La draperie en est serrée pour former un joli noeud de côté; elle est en satin d'une nouvelle nuance grise.

Ce petit turban élégant est un modèle-type en velours bleu très foncé. En arrière est une grande plume d'une teinte chamois claire, disposée très habilement pour produire des lignes gracieuses et donner du cachet. La passe de ce turban est doublée en dessous en soie d'une nuance chamois claire correspondant à la nuance de la plume.

Sous-Vêtements en Laine Pour Dames

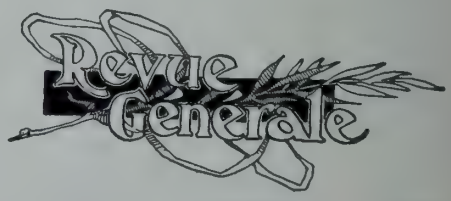
Une des maisons d'Ontario les plus récemment établies, manufacturant des Sous-Vêtements pour Dames, est la Princess Underwear Limited de Hamilton. Un représentant de "Tissus&Nouveantés" a visité récemment cette manufacture et a constaté que cette compagnie faisait d'excellents progrès. La bâtisse est agrandie, et le gérant dit que les affaires sont bonnes. La compagnie Princess Underwear Limited espère trouver un bon marché pour ses marchandises dans la province de Québec.

Chapeau avantageux pour usage immédiat.
Modèle de Gerhardt Co., New-York.

Une Enseigne Remarquable.

La nouvelle enseigne éclairée à l'électricité, de la soie Corticelli en bobine, sur le toit de l'hotel Albany, Broadway et Quarante-et-Unième Rue, a attiré beaucoup d'attention. C'est une enseigne unique représentant le jeune chat Corticelli et la bobine Corticelli. Le chat joue avec la bobine et, par l'action de ses pattes, dévide la soie de la bobine. La bobine tourne et la soie entoure la tête et le corps du chat qui se trouve empêtré. La hauteur de l'enseigne est de cinquante pieds; sa largeur est de quarante-six pieds, et le chat Corticelli a une largeur de trente-six pieds et une hauteur de trente pieds. La bobine Corticelli est longue de quinze pieds et haute de dix pieds Dans le coin de l'enseigne est peinte la marque de commerce Corticelli, représentée par une tête de chat. Cette peinture illuminée a dix pieds sur dix. Au-dessous du chat, on lit les mots "Too strong to break", en lettres d'une hauteur de quatre pieds. Au-dessus du chat, sont les mots "Corticelli Spool Silk". Les mots "Spoll Silk" ont cinq pieds de haut. Le nombre total des globes électriques est de 1900. Trois couleurs sont employées; rouge, blanc et vert.

L'enseigne est éclairée une demi-heure environ après le coucher du soleil jusque vers une heure du matin. On peut la voir du côté ouest de Broadway jusqu'à la Trente-Cinquième rue et de là jusqu'à la Quarante-et-Unième rue.



Au moment de réassortir vos stocks, rappelez-vous que la maison Alphonse Racine & Cie a un bon assortiment de

Les Overalls "SUCCESS"

Résistent à l'Usage le plus Dur.

L'Overall "Success" est fait pour résister aux efforts faits dans les travaux les plus pénibles. L'Overall "Success" est essentiellement celui qui convient au dur travail.

Le denim dont est fait l'overall "Success" est absolument le meilleur que l'on puisse acheter. Il est taillé très ample; le dos est haut, les jambes sont larges et le vêtement a des piqûres doubles partout. L'Overall "Success" est ouvert des deux côtés et doublé de telle sorte qu'il ne peut se déchirer.

Vos clients achèteront l'overall "Success" dont les qualités sont si évidentes.

L'assortiment est complet, 27 vêtements différents en trois pesanteurs et trois couleurs.

Votre marchand de gros vous en fournira, ou bien écrivez-nous directement.

The Canadian Converters Co., Limited

Montreal

Dernières Créations de la Mode

Manteau en drap bleu hollandais, avec collet et manchettes en poil de lapin. La bande entrave du bas remonte légèrement en avant à l'endroit où les deux pans se croisent.

ARTICLES DE COU Réellement Nouveaux et Bons.

Tout ce que la Mode a approuvé en fait d'Articles de Cou, Voilettes, Ruches, Ceintures, se trouve dans l'assortiment que nous offrons en ce moment.

Nous favorisons les Ruches et Articles de Cou Paisley.

Ces marchandises sont en demande maintenant, et vous devriez les avoir en stock.

Donnez une commande d'après les échantillons représentés ici ou placez un ordre entre les mains de nos voyageurs.

SANDERSONS LIMITED

Quartier général pour les Articles de Cou, Ruches, Ceintures, Voilettes, Etc.

66-68, RUE WELLINGTON OUEST, TORONTO.

Dernières Créations de la Mode

L'extrême simplicité de cette toilette pour dîner, ne donne pas une idée des riches nuances du modèle, car l'étoffe est une charmeuse satin or, avec une touche de vert olive. Les bandes brodées sont d'un ton vert, et le ruban de velours faisant effet de bretelle et de ceinture est d'une nuance un peu plus foncée que le satin du costume. Dans le décolletage carré est inséré du chiffon couleur or, posé sur un chiffon de couleur chair pour produire un effet de décolletage bas, bien qu'en réalité, un empiècement descendant aussi bas ne pourrait être porté sans une doublure quelconque.

Cette Jupe "MATERNITÉ" est différente des autres.

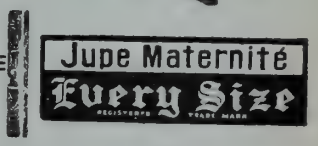
Vos clientes seront enchantées de la Jupe Maternité "Every Size". Grace a un systeme patenté, elle s'ajuste facilement a la taille de temps a autre. La mesure de taille et la longueur se controlent simplement. C'est une jupe habillée, bien faite, a prix convenable, et largement annoncée au public.

Demandez par lettre Brochure et Conditions.

The Victor Manufacturing Company.

QUEBEC, P. Q.

Seuls Manufacturiers patentés au Canada de la Jupe Maternité "Every Size".



Remboursez-vous réellement l'argent avec plaisir, quand un client le demande? Tenez-vous votre magasin d'une propreté scrupuleuse? Est-il brillant, éclairé, aéré et est-ce un endroit plus agréable pour y faire des achats que la moyenne des autres magasins? S'il en est ainsi, rappelez-le au public de temps à autre.

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:

"NORTH STAR" "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

ROBERT HENDERSON & CO.,

MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO

Agents de Vente.

Voyez cette Attrayante

Toque Tricotée

C'est un modèle qui sort certainement de l'ordinaire. C'est la

Toque Enregistrée Marque "BEAVER"

Elle est produite dans toutes les couleurs unies populaires et dans toutes les combinaisons. Notre prix serré vous permet de la vendre en faisant un excellent profit.

Nous exécutons promptement les ordres. Essayez nous.

R. M. Ballantyne, Limited

STRATFORD, - - - - - ONTARIO.

Beavers français et belges et qu'elle remplira les commandes de réassortiment qui lui seront données pour caracul noir et de couleur. Tout le long de l'année, la maison Alphonse Racine & Cie a un stock complet de voiles de 1ère communion, de manteaux de baptême, de capelines et de draps.

Cette maison a un grand nombre d'autres assortiments considérables, comme on peut le voir par son annonce dans une autre page de ce journal.

Genre jabot couvrant le devant de la blouse, long de 14 pouces et large de 8 pouces, en net de belle qualité, avec bordure fantaisie.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto.

L'ACHAT DES ASSORTIMENTS

En achetant des marchandises, faites spécialement attention à leur assortiment. Vous ne pouvez peut-être pas tenir un stock aussi considérable que certains autres magasins; mais le soin apporté au choix de l'assortiment obvie grandement à cette difficulté. Un stock bien choisi a plus de valeur pour vous qu'un stock deux fois plus important, mais mal assorti.

Beaucoup de marchands manquent de jugement et ne montrent même pas les moindres symptômes d'un bon jugement. On ne peut pas fixer de règle pour les achats. Il n'est pas deux marchands qui puissent baser leurs achats sur les mêmes principes, parce que des conditions différentes existent dans les divers magasins; cependant, il nous semble qu'il est assez facile à un détaillant d'exercer du jugement dans l'achat d'assortiments de marchandises. Il a une règle absolument sûre et certaine à suivre: il n'a qu'à s'en remettre à sa propre expérience. Chaque marchand sait quelle est la ligne ou la marque de marchandises préférée dans la ville ou le district où il est établi et, en faisant des achats, il peut baser en toute sécurité son jugement sur la demande de la moyenne de ses clients.

Genre nouveau en fine dentelle et net, s'ajustant serré autour du cou et s'étalant sur les épaules. Garni de satin en nuances nouvelles.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto.

Le Gants sans Couture représentent ce qu'il y a de plus nouveau et de plus parfait dans la ligne des Gants

Eliminant la Couture ordinaire et peu gracieuse qui s'étend du poignet au petit doigt, ce gant assure non-seulement une meilleure durée, mais un ajustage parfait et augmente la beauté de la main.

L'agence pour la vente de ce gant est très précieuse, comme cela est amplement prouvé par le fait que les acheteurs les plus avisés ont reconnu l'avantage qu'ils avaient à se le procurer. Cela représente l'approbation unanime et entière des principaux marchands de gants du monde.

EN VOICI QUELQUES-UNS :—

Army & Navy Co-operative Society, London.
Charles Jenner & Co., Edinburg.
Jordan, Marsh Co., Boston, Mass.
Abraham & Strauss, Brooklyn, N.Y.
Carson, Pirie, Scott & Co., Chicago, Ill.
The H. & S. Pogue Co., Cincinnati, Ohio.
J. W. Robinson Co., Los Aageles, Cal.
T. A. Chapman Co., Milwaukee, Wis.
Hess Bros., Allentown, Pa.
C. W. Klemm, B'oomington, Ill.
L. W. Robinson Co., Battle Creek, Mich.
Stewart & Co., Baltimore, Md.
Loveman, Joseph & Loeb, Birmingham, Ala.
Colombus Dry Goods Co., Columbus, Ohio.
Wm. Taylor, Son & Co., Cleveland, Ohio.
Hunter & Hunter, Detroit, Mich.
The Elder & Johnston Co., Dayton, Ohio.
Strauss & Louis Co., Danville, Ill.
The Kep er Co, Eau Claire, Wis.
The O. T. Johnson Co., Galesburg, Ill.
P. Steketee & Sons, Grand Rapids, Mich.
Brown, Thompson & Co., Hartford, Conn.
H. P. Wasson & Co., Indianapolis, Mich.
Cook & Feldher Co., Jackson, Mich.

Thieme & Schuessler Co., La Fayette, Ind.
Pitman Dry Goods Co., Madison, Wis.
Gimbel Brothers, Philadelphia, Pa.
Gimbel Brothers, New York.
Boggs & Buhl, Pittsburg, N. S. Pa.
Minneapolis Dry Goods Co., Minneapolis, Min.
The Gambel-Desmond Co, New Haven, Conn.
Thomson, Belden & Co., Omaha, Neb.
E. C. Boice, Port Huron, Mich.
Kespohl-Mohrenstecher Co., Quincy, Ill.
L. S. McCabe & Co., Rock Island, Ill.
C. K. Whitner & Co, Reading, Pa.
McCurdy & Norwell Co., Rochester, N. Y.
R. F. Herndon & Co., Springfield, Ill.
Walker Bros, D.G.Co., Salt Lake City, Utah.
Canelo Bros & Stackhouse Co., San Jose, Cal.
The Mills D. G. Co., Topeka, Kan.
A. Herz, Terre Haute, Ind.
Geo. E. Stifel Co., Wheeling, W. Va.
Julius Garfinkel & Co., Washington, D. C.
Lippincott & Co., Wilmington, Del.
Wallenstein & Cohn D. G. Co., Wichita, Kan.
Groos-Strauss Co., Worcester, Mass.

Cette agence augmente matériellement les affaires de votre département des gants. Vous en aurez besoin. Demandez des renseignements.

Seuls Agents Canadiens; GREENSHIELDS, LIMITED Montréal.

Vous pouvez impressionner d'une manière irrésistible votre client difficile, si vous lui offrez les Sous-Vêtements

"St. George" Underwear

Chaque Sous-Vêtement portant la Marque "St-George" est parfaitement confectionné au moyen de fils de laine pure, et fini magnifiquement. Vous ne pouvez pas faire d'erreur de jugement en affaires quand vous poussez la vente des sous-vêtements St-George ; ils sont irrétrécissables et s'ajustant parfaitement.

Schofield Woollen Co., Limited, Oshawa, Ont.

CHALLENGE

COLLARS

LES FAUX-COLS CHALLENGE
Vous épargnent de l'Argent,

Mettent un frein à tous les ennuis provenant de la buanderie, peuvent se nettoyer en les frottant avec un linge mouillé—toujours l'air habillé. Ils ont le fini mat correct et la texture des faux-cols de la meilleure toile. Si votre fournisseur n'a pas la Marque "Challenge," envoyez-nous une lettre renfermant de l'argent : 25c. pour faux-cols, 50c. par paire de manchettes. Nous vous les fournirons. Demandez la brochure concernant les nouveaux styles.

THE ARLINGTON CO. OF CANADA
Limited
54-64 Fraser Ave., Toronto, Can.
8142

Voici un Echantillon

des annonces que nous publions dans la Presse Quotidienne et Hebdomadaire du Canada, avec l'idée de pousser les ventes des

Manchettes et Faux-Cols

de la marque

"CHALLENGE,"

dans les magasins de détail. Ne vaut-il pas la peine que vous teniez un article à moitié vendu avant que vous l'achetiez? Cette vaste publicité a créé la demande; le mérite réel des marchandises "Challenge" garantit des ordres renouvelés.

Votre client bien mis, qui n'aurait pas l'idée de porter un faux-col ordinaire en caoutchouc, sera enchanté de l'apparence, du fini et de l'ajustage des marchandises de la Marque "Challenge." Elles ont le même fini mat et le même aspect habillé que les faux-cols de la meilleure toile ; elles ont en outre l'avantage d'être à l'épreuve de l'eau. Les Marchandises "Challenge" sont garanties ne pas s'affaisser, craquer, changer de couleur, ni avoir d'odeur désagréable.

ENVOYEZ VOTRE COMMANDE AUJOURD'HUI.

The Arlington Company of Canada, Limited

54-56 Avenue Fraser, Toronto

AGENT POUR L'EST :—Duncan Bell, 301 rue St-Jacques, Montréal.
AGENT POUR ONTARIO :—J. A. Chantler & Co., 8-10 rue Wellington Est, Toronto.
AGENT POUR L'OUEST :—R. J. Quigley, 8-10 rue Wellington, Est, Toronto (temporairement).
(Quartier général—Winnipeg dans un avenir rapproché).

UNE LOI DE PROTECTION

L'Etat du Massachusetts a passé récemment une loi qu'il ne nous déplairait pas de voir adopter au Canada.

En vertu de la dite loi, toutes les agences de recouvrements (collection agencies) devront donner à l'Etat une garantie du montant de $5,000 qu'elles feront un commerce honnête.

Nous avons ici nombre de gens qui s'occupent de faire des recouvrements et qui n'offrent aucune surface, aucune garantie personnelle et seraient bien souvent en peine de trouver quelqu'un qui veuille répondre pour eux de leur honnêteté en les cautionnant pour une somme raisonnable.

Combien de marchands de détail ont été victimes de collecteurs qui n'étaient à vrai dire que des chevaliers d'industrie.

Certes, parmi ceux qui s'occupent de recouvrements, il est de très hónnêtes gens qu'une loi comme celle du Massachusetts aiderait, car ils pourraient trouver facilement, soit auprès des compagnies de garantie, soit auprès de particuliers, le cautionnement exigé par la loi et ils seraient, du même coup, débarrassés de la concurrence des aigrefins dont les méfaits ont parfois causé du tort à la profession de ceux qui s'occupent de recouvrements.

Espérons que nous aurons bientôt dans nos statuts une loi dans le genre de celle qui sera bientôt en vigueur au Massachusetts et qui est une véritable loi de protection pour le marchand.

Les personnes répondant aux annonceurs voudront bien mentionner qu'elles ont vu leur annonce dans "LE PRIX COURANT."

COIFFURA "TIDY-WEAR" FRINGE NETS

PATENTED REGISTERED

LES SEULS s'ajustant parfaitement en réels cheveux. FILETS

NOTE THE TIGHT HAIR

Faits dans toutes les nuances de Cheveux s'harmonisant avec la chevelure de la femme qui les porte. Le filet est absolument invisible et maintient la coiffure en place, sans l'aplatir. 5 Grandeurs R 20 Moyen, R 22 Grand, R 23 ExtraGrand, R 24, Allover R 26 Maille extra fine.
ROSENWALD FRERES, Seuls Manufacturiers brevetés, Londres, Paris et Vienne. Fabricants aussi de toutes sortes de Filets à Cheveux, Crêpons, Rouleaux, etc.
Seuls agents au Canada : DIECKERHOFF, RAFFLOER & CO., Limited, Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto, et 525 rue St-Paul, Montréal.

Greenshields Limited
MONTREAL.
Sous-Vêtements
Marque Health

Nos vendeurs offrent maintenant des échantillons de Sous - Vêtements Marque Health pour l'Automne 1910. Nous garantissons que les grandeurs sont correctes dans chaque numéro.

Vos Ordres seront Exécutés Promptement.

Le Prix et la Qualité
Distinguent les Sous-Vetements

MARQUE "TIGER"
... D'autres Sous-Vetements Bien Faits ...

Leur excellence est prouvée et attestée par des centaines de marchands les plus progressifs qui tiennent cette ligne. Eventuellement vous la désirerez — POURQUOI pas MAINTENANT ?

The GALT KNITTING CO.,
GALT, - - Ontario.

Au Commerce Octobre 1910

Nous avons toute raison d'être fiers de nos records dans la vente des

Etoffes à Robes.

Il a été démontré indubitablement que c'est chez nous qu'on achète le plus avantageusement

Les Indiennes, Toiles et Cotonnades de Vente Courante.

L'essai de nos valeurs en

Merceries et Articles de Tablette pour Hommes

par des achete rs experts du commerce de détail, se déclare chaque jour en notre faveur.

Nos Affaires en Confections pour Dames et Enfants

augmentent très rapidement.

Nous avons pour spécialité les articles spéciaux en fait de

Tapis et Articles de Maison.

Tant que vous n'aurez pas offert nos marchandises à vos clients, vous ne pourrez pas vous rendre complètement compte de leur pouvoir merveilleux à effectuer des ventes et à créer des affaires futures, car nos marchandises donnent satisfaction par leur durée, malgré l'usage qui en fait tous les jours.

JOHN MACDONALD & CO., LIMITED.

TORONTO

M. J. O. Trempe, 207, rue Saint-Jacques, Montréal.

M. D. Fontaine, 77, rue Church, Saint-Roch, Québec.

M. J. H. Carson, (Cowansville), Cowansville.

VALEURS

¶ Chaque département de notre vaste magasin est à votre service et complètement prêt à vous fournir ce dont vous avez besoin pour votre réassortiment.

¶ Notre service, résultat d'années de connaissances et d'expérience, signifie de bonnes valeurs et une attention prompte et exacte.

¶ Nos voyageurs offrent en ce moment des échantillons dans les nombreuses lignes de Marchandises du Printemps, à des prix avantageux.

Greenshields Limited.

MONTREAL.

Tissus et Nouveautés

TISSUES & DRY GOODS

NOVEMBRE 1910

Etoffes à Robes de Priestley Pour le Printemps 1911

Mettez au premier rang les Tissus de PRIESTLEY dans votre département d'Etoffes à Robes. Ils seront avantageux pour vous et pour vos clientes.

Taffetas Laine
Panamas Laine
Voiles Laine
Sateens Laine
Toledos Laine
Rosettas Laine
Sébastopol Laine
Etoffe à Costumes Abbey
Etoffe à Costumes Cèdre
Etoffe à Costumes Bengal
Etoffe à Costumes Acadia

Etoffe Cordée Imperméable
Crêpe Résilda
Résilda Caméléon
Résilda Granulé
Tussah Royal
Eudoras, chaine soie
Ottoman Véronèse
Mohairs, rayure fine
Serges, rayure fine
Panamas, rayure fine
Etoffe à Costumes Egremont

Cravenette

SEULS AGENTS POUR LES ÉTOFFES À ROBES DE PRIESTLEY.

GREENSHIELDS LIMITED,

MONTREAL.

Adressez toutes communications se rapportant à cette publication à: "TISSUS & NOUVEAUTES", B. de P. 917, Montréal, Qué.

Nous aimerions vous montrer notre Assortiment de Merceries pour hommes.

Les Chemises sont particulierement remarquables.

Taillées suivant des lignes amples, allant bien et coupées d'apres le systeme tailleur, elles feront impression sur votre clientele.

The W. R. BROCK COMPANY, (Limited)

Montréal.

LA MAISON LA PLUS CONSIDÉRABLE

AU CANADA POUR LES MERCERIES,

est en mesure de vous fournir un assortiment complet de ce qu'il y a de plus beau, en fait de Robes de Chambre, Peignoirs de Bain et Vareuses d'Intérieur,

POUR LE COMMERCE DE NOEL.

Les Meilleures Lignes qui aient jamais été Produites.

MATTHEWS, TOWERS & CO.

MONTREAL, P. Q.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 80 rue St-Denis, Montréal. Téléphones Est 1185-1186 Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis. $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. XI MONTREAL, NOVEMBRE No 11

ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE DU DOMINION

Samedi le 21 courant, l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion a eu son assemblée pour la nomination des efficiers. Le scrutin sera ouvert jusqu'au 16 décembre. Il faut bien un mois, en effet, pour permettra aux 7,000 membres environ de l'Association qui sont répandus sur toute la superficie du Canada, de connaître les noms des candidats, de juger des mérites des uns et des autres et finalement de faire parvenir leurs bulletins de vote à destination; car, il faut noter que le vote se fait en grande partie par voie postale. L'an dernier 4,000 votants ont fait leur devoir et comme, cette année, les voyageurs semblent prendre un intérêt plus grand que jamais aux élections, on compte sur un plus grand nombre de votes .

Pour la présidence, deux candidats sont sur les rangs: M. J. Bevans Giles, qui pendant les deux dernières années a été vice-président de l'Association et M. Charles Gurd, un des plus anciens membres, ancien directeur et ancien trésorier de la dite Assoication.

Les candidats aux différentes fonctions sont; pour:

Vice-Président, MM. A. J. Brown et E. Duckett.

Directeurs, MM. Geo. W. Prescott, M. W. Hackett, L. L. Bernard, Robert Wall, H. M. Levine, John O'Donnell, Geo. L. Bert, W. C. Murray, John T. McBride, Eugène Poitevin, Charles L. Martin, Wm. J. Irving, C. C. Lapierre, C. M. Cameron et J. Fred. Featherston; soit 15 candidats pour remplacer les cinq directeurs dont les fonctions expirent cette année.

MM. Max Murdock et W. G. Egan ont été élus pour contrôler les bulletins de vote à recevoir par la poste.

M. Max Murdock a été élu trésorier par acclamation.

M. James Robinson, échevin, a présenté l'avis de motion suivant: "Qu'un comité soit nommé dans le but de présenter au Gouvernement une pétition afin que la Loi relative à la répartition de l'actif des insolvables soit amendé de façon que les voyageurs à commission puis sent avoir même protection que les autres employés."

M. John Paterson a donné avis d'une motion afin d'amender la constitution de manière à ce que le vice-président, à l'expiration de son terme d'office, devienne président.

Le dîner annuel aura lieu cette année comme à l'ordinaire. Le comité ayant charge du dîner a été élu comme suit: Président, M. Mathewson; membres: MM. W. J. Egan, H. L. Levine, J. T. McBride, R. C. Wilkins, D. M. Lefebvre, Luke Moore, Geo. A. Mann, Stuart Wotherspoon, Ed. Duckett, T. Gallaher, F. S. Coté, James Robinson, F. N. Picard, E. Poitvin, Max. Murdock, E. J. Terry, John Paterson, J. F. Dubreuil, Ed. Marchand et M. Michaud.

Le Président a donné lecture d'une lettre informant l'Association que l'Hon. J. D. Rolland a fait don, au nom de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion, d'une somme de $2,000 à l'Hôpital Notre-Dame, pour la fondation d'un lit d'hôpital à perpétuité.

Un chaleureux vote de remerciements a été donné à l'Hon. J. D. Rolland, dont il lui sera fait part par lettre enregistrée dans les minutes de l'Association.

M. William C. Murray, le gérant bien connu de la succursale à Montréal de la E. W. Gillett Company, Limited, qui vient d'être mis en nomination pour les fonctions de Directeur de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion, fait partie de cette Association depuis environ dix-huit ans..

C'est un des membres les plus actifs et les plus attachés à l'organisation; on peut s'en rendre compte par ce fait que M. Murray, depuis qu'il fait partie de l'Association, n'a manqué que deux fois d'assister aux assemblées annuelles et, c'était les deux fois, un cas de force majeure qui l'empêchait de se réunir à ses collègues.

M. Murray a voyagé dans toute l'étendue du Canada; il a visité toutes les provinces; il est parfaitement renseigné,

M. William C. Murray,

Mis en nomination pour les fonctions de Directeur de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion.

pour l'avoir longtemps vécue lui-même, sur la vie du voyageur en route et, comme maintenant il est fixé à Montréal, il est en mesure d'assister régulièrement aux réunions des Directeurs.

Le bulletin de présentation de M. William C. Murray a été signé par nombre de commerçants en vue et notamment par l'Hon. J. D. Rolland, MM. L. M. Lefebvre, Chs. Gurd, R. C. Wilkins, Geo. A Mann, etc.

SIX QUALITES EN COULEURS	VELOURS VELOURS VELOURS	DOUZE QUALITES EN NOIR

Les Velours sont l'objet d'une demande exceptionnellement forte, et les Modistes ne peuvent pas se passer d'un bon assortiment dans toutes les sortes requises pour les styles de la saison.

Nos Valeurs prouvent que notre maison est

La Maison du Velours.

THE D. McCALL CO.

Winnipeg, Montréal, Toronto, Ottawa, Québec.

ASSOCIATION DES MARCHANDS DETAILLEURS DU CANADA, INCORPOREE

A Ottawa comme à Québec, nos législateurs s'occupent quelquefois trop du commerce et, parfois, ne s'en occupent pas assez. Dans les deux cas les marchands doivent agir. Ils le doivent quand des projets de loi contraires aux intérêts du commerce sont présentés et ils le doivent encore quand ils veulent obtenir des amendements aux lois existantes.

Nous avons vu précédemment, dans le cours des articles que nous avons publiés sur le but qui avait présidé à la formation de l'Association des Marchands Détailleurs, quelles étaient les lois nouvelles à redouter et quelles lois l'Association se proposait de faire amender. Nous n'avons pas cité toutes les lois à redouter ni tous les amendements à demander, mais nous en avons dit assez pour indiquer tout le bien que peut faire au commerce une Association puissante par le nombre de ses membres.

De nouvelles succursales de l'Association ont été formées, comme nous l'avons vu, d'autres sont en voie de formation. L'appel de l'Association a été entendu d'un bon nombre de marchands, les autres finiront par comprendre leur intérêt et à entrer aussi dans le mouvement.

Il arrivera sûrement un jour où l'on se montrera du doigt les marchands de détail qui ne font pas partie de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada.

* * *

L'Association des Marchands Détailleurs du Canada (Incorporée) a obtenu des pouvoirs assez étendus dans l'intérêt de ses membres.

Nous n'en retiendrons qu'un aujourd'hui, c'est celui indiqué sous la lettre d) du 2ème article de la loi ci-dessus qui permet à l'Association de **"recueillir et distribuer à ses membres les renseignements relatifs à la solvabilité des persones qui font affaires avec quelqu'un de ses membres?**

Actuellement il est très difficile, même en y mettant le prix, à un marchand de détail de se renseigner sur le compte des clients qui sollicitent du crédit. Les marchands en général, dans le but de faire de nouveaux clients ou d'augmenter leur chiffre d'affaires, sont plutôt enclins à se montrer larges et souvent même trop larges en matière de crédit.

Cela, du reste, se conçoit assez; car, ignorant ce que vaut financièrement et moralement son nouveau client, le marchand aimera mieux en penser du bien que du mal, craignant de perdre un bon acheteur, s'il lui refuse le crédit sollicité. Dans bien des cas, s'il était exactement renseigné, le détailleur refuserait net le moindre crédit à certains individus qui exploitent littéralement le commerce de détail.

Ce n'est pas à sa mine qu'on peut juger si un homme mérite ou non crédit; les apparences sont bien trompeuses. La seule et véritable manière de le bien juger, au point de vue qui nous occupe ici, est de savoir comment il s'est comporté jusqu'alors avec ses fournisseurs: s'il les a généralement bien payés ou si, au contraire, il a vécu à leurs dépens.

Dans les villes, dans les grands centres surtout, les ouvriers et les employés malhonnêtes envers leurs fournisseurs, n'ont généralement qu'à changer de quartier pour faire de nouvelles dupes. Rien ne leur est plus facile, puisque le marchand ne sait pas où s'adreser pour savoir s'il doit ou non faire crédit à un nouvel arrivant.

A la campagne, un débiteur s'en va laissant des dettes chez ses fournisseurs qui ignorent où le retrouver. Ils savent qu'il est parti pour la ville, mais son adresse leur est inconnue. Vont-ils perdre le montant des marchandises qu'ils lui ont fournies à crédit? Actuellement, oui, parce que nulle part les marchands ne trouvent une organisation capable de les bien renseigner sans qu'il en coûte cher.

Tout cela changera, car usant des pouvoirs qui lui ont été accordés par la loi, l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée, recueillera et distribuera à ses membres les renseignements relatifs à la solvabilité des acheteurs.

Il est à noter que la loi autorise la distribution de ces renseignements **aux membres de l'Association seulement.** Donc, les marchands qui ne feront pas partie de l'Association ne pourront profiter de ce grand avantage qu'auront les membres de l'Association d'être renseignés sur la solvabilité de ceux qui solliciteront d'eux une ouverture de crédit.

Ce seul fait devrait être une raison suffisante, à défaut d'autres, pour que tous les marchands du commerce de détail sans aucune exception fassent partie de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée.

* * *

Une assemblée, ou plutôt une sorte de convention des succursales de l'Association du District de Québec, a eu lieu à Québec, mercredi, le 15 novembre.

A cette convention, étaient présents:

Succursale de Québec:

MM. L. F. Falardeau, J. E. Martineau, O. N. Shink, Henri Lemieux, Elz. Turcotte, Jos Savard, J. A. Moisan, Nap. Moisan, J. J. Boyce.

Succursale de l'Islet:

MM. O. Charbonneau, prés., l'Islet; J. A. Dionne, l'Islet et J. T. Lavallée, St-Jean Port Joli.

Succursale de Kamouraska:

MM. Cyprien Dionne, Ste-Hélène et H. O. Lachance, St-Pascal.

Succursale de Témiscouata:

MM. Jos. Rioux, Trois-Pistoles; Jos. Viel, Fraserville et P. Michaud, Isle-Verte.

Succursale de Thetford Mines:

M. J. L. Demers, Thetford Mines.

La résolution suivante a été présentée, discutée et finalement votée. à l'unanimité, à la séance du matin:

"Attendu qu'il est du meilleur intérêt des Marchands en Gros et des Marchands en Détail que les relations commerciales entre eux soient toujours des plus amicales.

"Attendu que nous reconnaissons le principe que la distribution de la marchandise se fait plus économiquement par l'entremise des Marchands en Gros et des Marchands en Détail.

"Attendu qu'il devient nécessaire que le champ d'opérations de chacun soit défini.

"Qu'il soit résolu que nous, les membres des succursales de Québec, Rimouski, Témiscouata, Kamouraska, l'Islet et Thetford Mines, de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, incorporée, prions les Marchands en Gros de Québec et ceux de Montréal qui font affaires dans ce district, de protéger le marchand en détail en refusant de vendre aux consommateurs, soit directement à leur place d'affaires, ou par l'entremise de leur voyageurs ou employés."

A la séance de l'après-miri, les marchands de gros du commerce d'épicerie, faisant partie de la Guilde des Epiciers de Gros, savoir: MM. Wm. Carrier, M. P., président de la Guilde, J. B. Letellier; M. Royer, représentant M. J. B. Renaud et M. Rattray, de Drouin, Drouin et Rattray, sont venus visiter les marchands de détail.

A cette séance il a été décidé qu'un comité conjoint formé des marchands de gros serait nommé et chargé d'étudier toutes les questions communes au commerce de gros et au commerce de détail et sur lesquelles il conviendrait de s'entendre.

L'Assemblée s'est ensuite ajournée.

M. Frank Stanfield, de Stanfields Limited, vient d'être nommé membre du bureau de direction de la Nova Scotia Steel Co.

La Compagnie Stanfields Limited, de Truro, dont M. Frank Stanfield est le chef, est une des compagnies industrielles les plus prospères de la Nouvelle-Ecosse. Elle s'est fait une réputation des plus enviables dans la fabrication des sous-vêtements.

CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTRICT DE MONTREAL

L'assemblée générale mensuelle de la Chambre de Commerce a eu lieu mercredi, le 2 Novembre.

Etaient présents : MM. O. S. Perreault, Président; Fred. C. Larivière, 1er Vice-Président; Armand Chaput, 2ème Vice-Président; G. Boivin, C. H. Catelli, Jos. Fortier, W. U. Boivin, A. H. Hardy, Adélard Fortier, J. B. A. Lanctôt, A. E. Labelle, L. J. A. Surveyer, Ls. Jos. Tarte, L. de Roode, F. Bourbonnière C. R., etc

Il est donné lecture d'une lettre de l'Association des Manufacturiers Canadiens, renouvelant ses instances en faveur des amendements à la charte de la cité pour conférer le droit de vote aux compagnies à fonds social. Référé au comité des affaires municipales.

Deux rapports des comités conjoints des transports et de la délégation ont été présentés et adoptés sur proposition de M. C. H. Catelli.

Voici le texte de ces rapports:

Vos comités, après avoir étudié de nouveau la question d'un embranchement reliant Montréal au chemin de fer Grand Tronc Pacifique par la voie la plus courte, et avoir pris en considération les suggestions faites dans les journaux par l'Hon. Sénateur J. P. B. Casgrain recommandant que le gouvernement de Québec se charge de la construction de cet embranchement, ainsi qu'une correspondance de M. Chamberlin recommandant que la voie du Parry Sound Canada Atlantic soit utilisée à cette fin, se déclarent contre ces deux propositions et recommandent à la Chambre que de nouvelles instances soient faites auprès du gouvernement du Canada, le priant de donner suite aux promesses faites à une délégation conjointe de la Chambre de commerce, et du Board of Trade, en mars 1908, déclaration qui laissait alors entendre à la délégation que Montréal serait reliée à la ligne principale du G T. P. en même temps que la mise en opération de cette dernière ligne.

Vos comités prient la Chambre de signaler au gouvernement fédéral que les intérêts du commerce du Canada demandent la construction et la mise en opération de cette ligne qui reliera la métropole commerciale du Canada avec ce nouveau Transcontinental .

Le tout humblement soumis.

O. S. PERRAULT,
Président.

Ces comités, après avoir pris communication du mémoire communiqué par M. Robert Reford, ancien président de la Commission Royale des Transports du Canada sur le projet du canal de la Baie Georgienne, considèrent tous les avnatages que cette route aura pour le développement du commerce du Canada par la voie du canal de la Baie Georgienne et du St-Laurent; cette route étant de près de 400 milles plus courte que toute autre route, considération très appréciable pour les prix de transport; elle ouvrira à la colonisation un grand territoire très riche; elle a de lus l'immense avantage d'être sur le territoire canadien; de plus les bateaux ne se trouveront plus exposés aux tempêtes des grands lacs, mais navigueront dans une route exempte de tous dangers, puisqu'elle se compose exclusivement de fleuves et de rivières.

Vos comités, après avoir considéré tous les avantages de cette nouvelle voie de transport pour le commerce du Canada en général, recommandent à la Chambre d'adopter la résolution suivante:

"CONSIDERANT que cette Chambre a déjà adopté en 1905, 1906, 1908 et tout récemment encore, des résolutions en faveur de la construction du canal de la Baie Georgienne;

CONSIDERANT qu'à la réunion annuelle de la Fédération des Chambres de commerce de la Province de Québec, depuis Hull jusqu'à Chicoutimi, les représentants des diverses Chambres ont approuvé unanimement la résolution de la Chambre de commerce de Montréal, recommandant au Gouvernement la construction de cette grande voie de transport par le Gouvernement du Canada et pour le bénéfice du commerce canadien;

IL EST RESOLU: —que cette Chambre prie le Gouvernement du Canada de bien vouloir faire droit à la demande déjà faite par notre Chambre, à maintes reprises, et notamment, par la Fédération des Chambres de Commerce de la Province de Québec, lors de sa réunion annuelle tenue à Montréal, les 25 et 26 mai 1910, et de commencer ces travaux dans le plus court délai possible.

M. C. H. Catelli a ensuite soulevé la question de la nécessité des cales sèches, exprimant le regret, que s'il faut en croire les rumeurs de la resse, nous sommes exposés à en être privés à Montréal et à Québec. Cette question a été référée pour étude au comité des transports qui est prié d'inviter les membres de la commission du port de Montréal, à s'en occuper.

Deux nouveaux membres ont été admis dans les rangs de la Chambre, ce sont:

M. J. C. Charbonneau, directeur de la maison Garneau Incorporée et M. Arthur Villeneuve de la "Eagle Lumber Company."

* * *

Mercredi, le 16 novembre a eu lieu la réunion habituelle du Conseil de cette Chambre. M. Fred. C. Larivière, 1er Vice-Président, était au fauteuil, le Président, M. O. S. Perrault, étant absent.

Assistaient à la réunion: MM. C. H. Catelli, G. Boivin, Dr Brisson, A. Desjardins, W. U. Boivin, J. Fortien, A. A. Granger, Ludger Gravel, A. H. Hardy, A. E. Labelle, J. B. A. Lanctôt, D. Masson, L. J. Loranger, C.R., Donat Brodeur, C.R., J. T. Armand, Adél. Fortier, J. C. G. Contant, J. L. Coutlée, N.P., E. Blanchard, Dr J C. Poissant, Fortunat Bourbonnière, C.R., et autres.

Après les affaires de routine, M. Donat Brodeur, C.R., a présenté à la Chambre un intéressant rapport dont voici le texte :

L'une de nos lois les plus sages est certainement celle qui a été adoptée à la dernière session de notre Législature, sous le nom de Loi de la "Vente en bloc" due à l'initiative intelligente et éclairée de la Chambre de Commerce du district de Montréal.

Le négociant vend sa marchandise : commerçant pour qu'il la débite en détail et non pour qu'il la revende en bloc. La vente en bloc peut bien être un acte de commerce dans le sens juridique du mot, mais ce n'est pas faire du commerce proprement dit. La loi susdite a pour effet de prévenir la fraude et d'assurer d'une manière efficace le gage commun des créanciers sur les biens de leurs débiteurs.

L'étude de cette loi m'a fait comprendre qu'elle pourrait recevoir son application ou, si vous voulez, son principe pourrait être appliqué dans le cas où un commerçant dont le fonds de commerce a été consumé en tout ou en grande partie par le feu, doit recevoir une indemnité des compagnies d'assurance. Dans l'un comme dans l'autre cas, le gage du créancier disparaît et est changé en une somme d'argent à être payée au commerçant.

Légalement, le commerçant peut retirer l'argent, et, ce qui n'est pas légal, se moquer ensuite de ses créanciers.

Il est vrai qu'on peut supposer plusieurs autres hypothèses dont la solution pourrait être toute autre. Ainsi le commerçant pourra avec son indemnité renouveler son fonds de commerce, ou composer avec ses créanciers, soit au moyen d'un concordat, soit en obtenant une extension de délai, etc., etc. Mais dans chacune de ces hypothèses, il reste maître de son indemnité et il contrôle pour ainsi dire ses créanciers.

Si la destruction de son fonds de commerce rend le commerçant insolvable, lorsque l'indemnité ne couvre pas ses pertes, on peut avoir recours à la demande de cession de biens, mais chacun sait que rarement le créancier reçoit un dividende convenable, à cause du coût toujours énorme de la liquidation.

On pourrait m'opposer encore d'autres hypothèses, mais supposons au contraire que l'indemnité couvre les pertes, que l'assuré reçoive le plein montant, comment les créanciers pourront-ils se faire

payer de leurs créances, si leur débiteur est récalcitrant?

Il arrive aussi parfois que le commerçant a transporté ses polices en garantie à l'un de ses créanciers, lequel, à l'exclusion des autres, recevra le montant de l'indemnité, et alors ceux-ci, pour tout solde de compte, devront passer leur créance au compte de profits et pertes. Est-ce que cette préférence est juste?

Souvent, au cours de la pratique de ma profession (encore hier, l'un de vous, Messieurs, me consultait sur ce point), j'ai eu à démontrer à des créanciers l'impuissance de la loi à venir à leur secours, dans des cas semblables.

Il existe donc une lacune dans la loi, puisqu'elle est impuissante à étendre sa protection d'une manière équitable et égale pour tous dans le cas dont je parle. Et cependant là où existe un mal, il devrait exister un remède, du moins dans le domaine légal, et si le remède n'existe pas, il faut le trouver et l'appliquer.

Pour garantir davantage le principe légal que les biens d'un débiteur sont le gage commun de ses créanciers, il me semble qu'au moins la loi devrait déclarer que toute indemnité due à un assuré commerçant ne pourrait être retirée par lui ou par son cessionnaire que du consentement de tous ses créanciers.

Pour terminer comme j'ai commencé, je dirai que je trouve la solution de cette question dans la loi de la "Vente en bloc".

Je n'ai pas voulu préparer un projet de loi, çaurait été une tâche présomptueuse de ma part, dans tous les cas, très certainement inutile et infructueuse. Cette loi ne peut être élaborée d'une manière efficace qu'après avoir entendu et pesé l'opinion des négociants, manufacturiers et commerçants de diverses catégories qui sont membres de cette Chambre, et, aussi les critiques des journaux et les autres chambres de commerce de notre province.

C'est alors que votre comité de législation auara la compétence voulue pour présenter à la Législature provinciale un projet de loi qui recevra auprès de nos députés la même faveur que celui de la "Loi sur la vente en bloc."

Les biens d'un débiteur sont le gage commun des créanciers en autant qu'ils demeurent dans le patrimoine de leur débiteur; mais lorsque la marchandise est vendue, que sa valeur est convertie en argent, ce gage disparaît pratiquement parce que le recours du créancier sur l'argent qui est dans la poche de son débiteur est absolument illusoire.

Que le fonds de commerce d'un commerçant soit vendu en bloc, ou qu'il soit détruit en bloc, par le feu, cela revient au même pour le créancier; sa créance reste, mais son gage a disparu.

Bien plus, le locateur a un privilège pour le paiement de son loyer sur le fonds de commerce de son locataire; s'il est détruit par le feu, son privilège ne passe pas sur le montant de l'indemnité. C'est ce qui a été décidé maintes et maintes fois par nos tribunaux.

Il n'est pas juste que le commerçant puisse transporter sa police d'assurance à un seul de ses créanciers, parce que c'est une préférence indue qu'il lui accorde au détriment des autres. Et cependant un tel transport n'est illégal, si au moment où il est fait le débiteur n'est pas insolvable. Il me semble qu'il serait facile au législateur de parer à un tel état de choses sinon par une loi radicale comme celle que le propose, du moins en statuant qu'un tel transport ne sera valable qu'en autant que l'indemnité sera partagée entre tous les créanciers.

* * *

Ce rapport a été référé au comité de législation.

Le conseil a accusé réception d'un memoire fort intéressant sur la réciprocité au sujet du charbon, entre les Etats-Unis et le Canada.

"La Chambre, considérant que les Compagnies à fonds social sont devenues une catégorie de contribuables appelés à supporter une forte partie des charges et taxes de l'administration municipale, et vu leur nombre toujours croissant, il n'est plus équitable de les ignorer dans la faculté de participer au choix des édiles et commissaires ainsi qu'aux plébiscites, etc... croit devoir prier les autorités compétentes d'amender la charte de la cité et de prendre toutes les autres mesures nécessaires pour conférer aux membres du bureau de direction des Compagnies à fonds social la faculté de voter comme les autres contribuables dans les affaires municipales."

* * *

A l'assemblée de la Chambre de Commerce, mercredi le 23 novembre, étaient présents:

MM. O. S. Perrault, président; Fred. C. Larivière, 1er Vice Président, Armand Chaput, 2e Vice-Président; Geo. Gonthier, trésorier; G. Boivin, C. H. Catelli, D. Masson, D. Parizeau, Isaie Préfontaine, L. J. A. Surveyer, ex-officiers; A. P. Frigon, A. H. Hardy, J. T. R. Laurendeau, A. E. Labelle, J. A. Armand, W. U. Boivin, J. C. G. Contant, Adélard Fortier, J. L. Coutlée, N.P., Arthur Villeneuve, L. de Roode et F. Bourbonnière, C.R., secrétaire.

M. O. S. Perrault qui présidait, a présenté son rapport relatif à la visite du port, visite faite sur l'invitation des Commissaires du port. Nous avons, dans notre précédent numéro, parlé assez longuement de cette visite à laquelle a pris part un des représentants du "Prix Courant". Le rapport du Président a été adopté à l'unanimité.

Un rapport présenté à l'assemblée montre que le montant de la propriété imposable à Montréal est de $328,034,296, alors qu'il y a exemption de taxes pour une valeur de $107,527,842 de propriétés.

Les récentes annexions ont apporté à Montréal une valeur de propriété imposable de $38,644,400 pour une valeur de propriété exempte de taxes de $11,958,910.

M. J. O. Denis fait ressortir les avantages pour la ville des illuminations électriques des magasins et des théâtres; les rues y gagnent en éclairage.

La question de l'emplacement des terrains pour les futures expositions à Montréal est l'objet d'un débat qui se termine par l'adoption de la résolution suivante proposée par M. W. U. Boivin et appuyée par M. A. P. Frigon.

Que la Chambre de Commerce de Montréal est d'opinion qu'il est de l'intérêt du commerce et de l'industrie, dans la Cité de Montréal, que Messieurs les Directeurs et Membres de l'Association de l'Exposition Industrielle de Montréal se prononcent le plus tôt possible sur le choix d'un terrain pour cette Exposition Industrielle.

Que la Chambre de Commerce de Montréal verrait avec plaisir que l'emplacement de l'Exposition soit choisi dans la partie Est de l'Ile de Montréal, ce qui offrirait des avantages considérables tant pour le transport des visiteurs que pour le transport des marchandises et objets exposés;

Que la partie Est de Montréal étant destinée à être le centre industriel de Montréal, et étant destinée à un développement rapide, par les travaux qui devront être faits dans le port de Montréal, et étant en même temps la seule partie de l'Ile de Montréal pouvant donner l'avantage des communications par eau, par chemin de fer électrique, par chemin de fer à vapeur, paraît s'imposer comme devant être le choix de Messieurs les Directeurs et Membres de l'Association de l'Exposition Industrielle de Montréal;

Que copie de ces résolutions soit adressée à Messieurs les Directeurs et Membres de l'Association de l'Exposition Industrielle de Montréal.

Et l'assemblée s'ajourne.

LA BANQUE DE MONTREAL

La Banque de Montréal a, pendant l'année expirée le 31 octobre dernier, réalisé $1,797,992.81 de profits nets, représentant 12.48 % du montant de son capital et 6.81 % de son capital et de sa réserve réunis.

Sur les profits il a été payé $1,400.000 de dividendes aux actionnaires, soit 10% sur le montant des actions de capital.

En ajoutant la balance des profits de cette année aux profits non distribués des années antérieures, il reste une somme de $961,789.11 au crédit du compte de profits et pertes.

L'actif de la banque qui était de $220,582.746.70 à la fin de l'exercice 1908-09, avait augmenté de $19,309.583.79 au 31 octobre dernier, alors qu'il s'élevait à $239.892,330 49.

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de la Banque de Montréal aura lieu au bureau principal de cette institution, lundi, le 5 décembre prochain, à midi.

La sorte de Manteaux d'Hommes a l'Epreuve de l'Eau et de la Pluie qu'il VOUS est profitable de Vendre

LES MANTEAUX A L'EPREUVE DE L'EAU ET DE LA PLUIE, MARQUE TRUE-FIT SONT GARANTIS DONNER UNE SATISFACTION ABSOLUE.

Nos Waterproofs à Simple Texture (de même que les Doubles Textures populaires et de bon Service) ont toutes leurs coutures cousues, non collées et, comme double protection, cimentées et recouvertes. C'est une de leurs nombreuses caractéristiques exclusives. Cependant les prix sont modérés, $5 à $14, et vous avez l'avantage de choisir dans le plus grand assortiment du commerce.

9 voyageurs offrent maintenant des échantillons. Assurez-vous de bonnes livraisons en donnant MAINTENANT vos ordres de printemps.

Waterproofs de Collége en Paramattas, Cachemire, Coverts Fantaisie, Nuances Réséda et Fauve-Clair, en fantaisies unies et nettes.

Demandez des Echantillons des Waterproofs Garantis 2 ans

en Fauve-clair et Nouvelles Nuances Réséda.

Manteaux de Pluie Unis et Rayés en Burberettes Grises, Tan et Olive. Grande offre de Manteaux de Printemps et d'Automne en Vicunas Noirs et Gris, Worsteds Fantaisie, Tweeds, Cheviots, Coverts.

Nous sommes manufacturiers exclusifs au Canada des fameux Collets "Presto" pour Waterproofs.

ENVOYEZ VOTRE NOM pour obtenir notre belle Carte d'Etalage en Vitrine, en 11 couleurs, qui sera prête le 1er décembre. Incontestablement la plus belle carte qui ait jamais été produite au Canada. Ce sera commode pour nous d'avoir votre nom, et vous aurez une grande Aide pour la Vente des Vêtements.

SAMUEL WENER & CO.

304 rue Notre-Dame Ouest, Montreal.

LA MAISON DES SPECIALITES EN MANTEAUX.

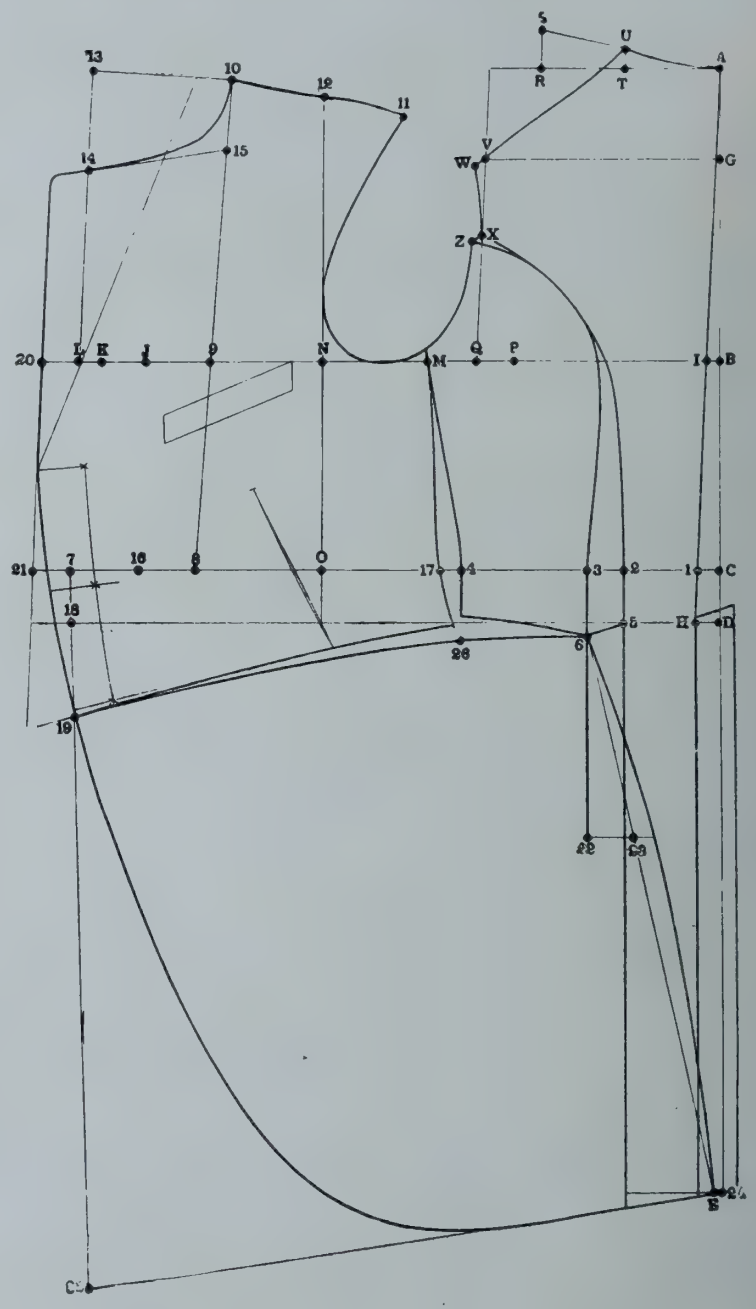
JAQUETTE A DEVANT COUPE

L'étoffe représentée par notre gravure est un worsted rayé non fini. Les longueurs pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) sont de 18 3-4 pouces jusqu'à la taille de façon et de 38 pouces, longueur totale. Le vêtement est ample sans exagération sur la poitrine, et les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 3-8 pouce à l'entaille et 13 1-2 pouces jusqu'à la boutonnière. Le collet mesure 1 1-8 pouce à l'entaille et 1 1-2 pouce en arrière. La largeur du dos en bas est de 2 1-4 pouces. Les basques sont bien coupées en avant et les plis en arrière sont repassés. Les bords ont une seule piqûre rapprochée, et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une imitation de manchette et deux boutons.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9¾	pouces
Longueur à la taille . . .	17½	"
Longueur à la taille de façon	19¼	"
Longueur totale	39	"
1re mesure d'épaule	13	"
2e mesure d'épaule	19½	"
Mesure d'omoplate	13½	"
Poitrine	40	"
Taille	37	"

De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce.
De A à C, longueur à la taille naturelle.
De A à D, longueur à la taille de façon.
De A à E, longueur totale.
De B à G, 1-3 de la poitrine, plus 1-2 pouce.
Aux points G, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne AE.
De D à H, 3-4 pouce.
Tirez la ligne AH et abaissez la perpendiculaire.
De I à J, 20 pouces.
De J à K, 1 1-2 pouce.
De K à I, 3-4 pouce.
Le point M est à mi-distance entre I et K.
De M à N, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire NO.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1-2 pouces, de I à N et élevez la perpendiculaire.
Le point P est à mi-distance entre I et N.
De P à Q, 1 1-4 pouce.
Au point Q, élevez la perpendiculaire QV.
De H à 5, 1-8 de la poitrine.
Au point 5, abaissez la perpendiculaire.
De A à R, 6 1-2 pouces.
De R à S, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne AS.
De A à T, 1-6 de la poitrine.
Elevez la perpendiculaire TU.
Tirez la ligne UV.
De V à W, 3-8 pouce.
De W à X, 1-8 de la poitrine.
Formez le dos.
De 2 à 3, 1 1-4 pouce.
Au point 3, abaissez la perpendiculaire.
De 3 à 4, 1-4 de la taille.
Décrivez une courbe de 5 à 6 avec le point X comme centre et une autre de X à Z avec le point 5 comme centre.
De X à Z, 3-8 pouce.
Formez le corps de côté, tel qu'indiqué.
De O à 7, 1-2 de la taille.
Au point 7, abaissez la perpendiculaire.
Le point 8 est à mi-distance entre N et K.
Tirez la ligne 8-9-10.
De 10 à 15, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 15-14 et formez la gorge.
De L à 20, 1 1-4 pouce.
De 7 à 21, même distance.
De 18 à 19, 1-6 de la poitrine.
De 7 à 16, 2 1-4 pouces.
De 4 à 3, de 2 à 1 et de 16 à 17, mesure nette de la taille.
Formez la couture de côté et le bas du devant.



De A à U et de N à 10, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne 10-G.
De 10 à N, 3-8 pouce de moins que de U à W.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
Au point 10 menez la perpendiculaire à la ligne 8-9.
Placez l'équerre aux points 7 et L et tirez la ligne déterminant le point 13.
De 13 à 14, 1-6 de la poitrine.

Basques

De 3 à 22, 9 pouces.
De 22 à 23, 1 1-2 pouce .
Tirez la ligne 6-23-24.
De 6 à 24, 1-4 pouce de plus que de H à E.
De 19 à 25, même distance que de 6 à 24.
Tirez la ligne 24-25.
Le point 26 est à 5-8 pouce au-dessous de la ligne de taille de façon.
Formez les basques et finissez.

Les Bas de la Plupart des Enfants

Sont ceux de l'une ou de l'autre de ces marques.

DONNEZ UN ORDRE A VOTRE FOURNISSEUR

The Chipman-Holton Knitting Co.
Limited

MANUFACTURIERS DE BONNETERIE

SEULS AGENTS:
E. H. WALSH & CO.
TORONTO

LES PLUS IMPORTANTS DU CANADA

MANUFACTURES:
HAMILTON, ONT.
WELLAND, ONT.

BUREAUX-SUCCURSALES: MONTREAL ET WINNIPEG

R. D. FAIRBAIRN CO., Limited.

107 RUE SIMCOE, TORONTO, ONT.

Président, RHYS D. FAIRBAIRN. *Vice-Présidents*, F. J. KNIGHT, W. C. CLIFF.

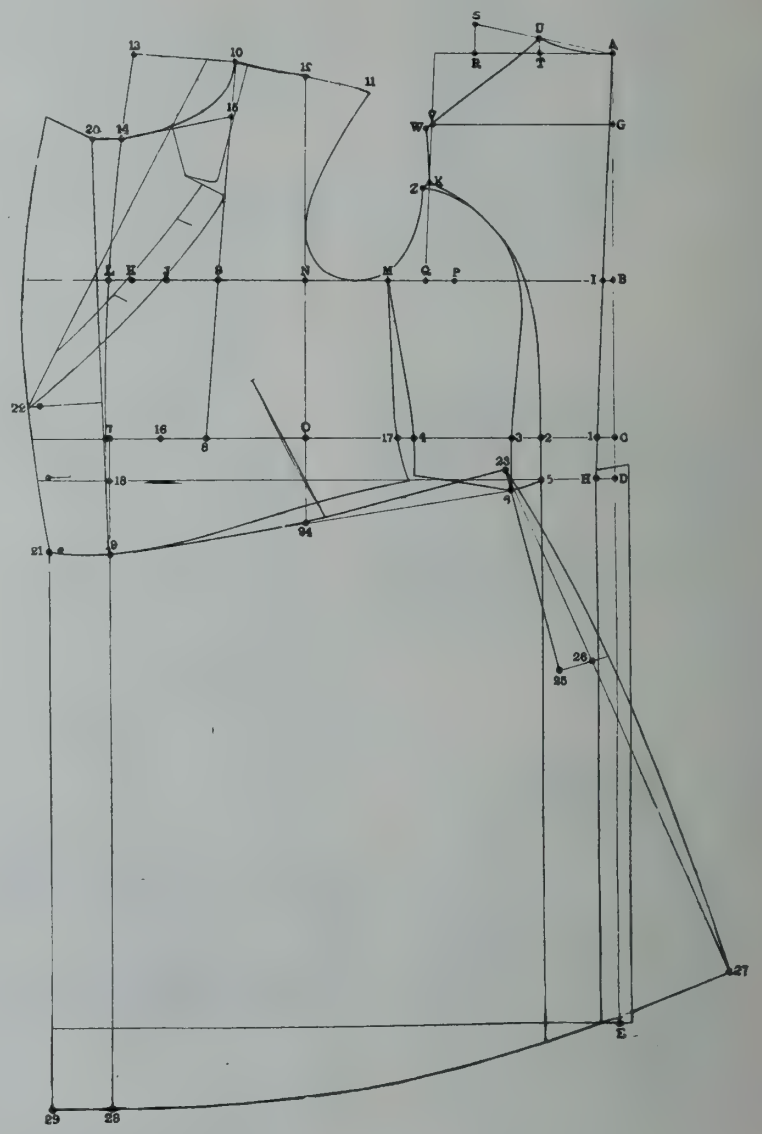
REDINGOTE CROISEE.

L'étoffe représentée par notre gravure est un worsted souple non fini pour la redingote, un tissu lavable pour le gilet et un worsted rayé fantaisie pour le pantalon. Les longueurs pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) sont de 18 3-4 pouces jusqu'à la taille de façon et 42 pouces, longueur totale. La redingote est ample sur la poitrine, mais sans exagération; les épaules ont une largeur et un fini naturels, et leur couture est plutôt haute. Les coutures de côté sont modérément arrondies sur l'omoplate; les basques ont une ampleur moyenne et les plus d'arrière sont repassés. La largeur du dos en bas est de 2 1-4 pouces. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers ont un parement en soie allant jusqu'aux boutonnières et mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et autant en arrière. Les bords ont une piqûre invisible et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une imitation de manchette et trois boutons.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle, ...	9	pouces
Longueur à la taille naturelle	17	"
Longueur à la taille de façon	18¾	"
Longueur totale	42	"
1ère mesure d'épaule	12¾	"
2e mesure d'épaule	18	"
Mesure d'omoplate	13¼	"
Poitrine	39	"
Taille	35	"

Au point A menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pouce.
De A à C, longueur à la taille naturelle.
De A à D, longueur à la taille de façon.
De A à E, longueur totale.
De B à G, 1-3 de la mesure de poitrine plus 1-2 pouce.
Aux points G, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne AE.
De D à H, 3-4 pouce.
Tirez la ligne AH et abaissez la perpendiculaire.
De I à J, moitié de la mesure de poitrine.
De J à K, 1 1-2 pouce.
De M à N, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire NO.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1-4 pouces, de I à N et élevez la perpendiculaire.
Le point P est à mi-distance entre I et N.
De P à Q, 1 1-4 pouce.
Au point Q, élevez la perpendiculaire QB.
De V à W, 3-8 pouce.
De W à X, 1-8 de la mesure de poitrine.
De H à 5, 1-8 de la poitrine.
Au point 5, abaissez la perpendiculaire.
De A à R, 6 1-2 pouces.
De R à S, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne AS.
De A à T, 1-6 de la poitrine.
Elevez la perpendiculaire TU.
Tirez la ligne UV et formez le dos.
De 2 à 3, 1 1-4 pouce.
Au point 3, abaissez la perpendiculaire.
De 3 à 4, 1-4 de la mesure de taille.
Décrivez une couche de 5 à 6 avec le point X comme centre, et une autre de X à Z avec le point 5 comme centre.
De X à Z, 3-8 pouce.
Formez le corps de côté tel qu'indiqué.
De O à 7, 1-2 de la mesure de taille.
Au point 7, abaissez la perpendiculaire.
Le point 8 est à mi-distance entre O et 7.
Le point 9 est à mi-distance entre N et K.



Tirez la ligne 8-9-10.
De A à U et de N à 10, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne 10-G.
De 10 à 11, 3-8 pouce de moins que de U à W.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
Au point 10, menez la perpendiculaire à la ligne 8-9.
De 10 à 13, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.
De 10 à 15, 1-8 de la poitrine.
Formez la gorge.
Ajoutez 1-4 pouce pour la couture en avant du point 7 et formez le bord du devant.
De 18 à 19, 1-6 de la poitrine.
De 7 à 16, 2 1-4 pouces.
De 4 à 3, de 2 à 1 et de 16 à 17, mesure nette de la taille.
Formez la couture de côté et le bas du devant.

Revers

Tirez la ligne 19-20.
Menez une courbe de 14 à 20 avec le point 19 comme centre et une autre de 19 à 21, avec le point 20 comme centre.
De 19 à 21, 2 1-2 pouces.
Au point 22, le revers a 3 1-2 pouces.
Au point 20, il a 2 1-4 pouces, plus ou moins suivant le goût.

Basques

Tirez la ligne 19-6, qui donne le point 24.
De 6 à 23, 3-4 pouce.
Placez l'équerre aux points 23 et 24 et

WARRANTED HIGH GRADE
PENMAN'S
HOSIER
La Marque qui a de la
RENOMMEE.
Vous savez vous-même que les Sous-Vêtements Pen Angle ont une réputation enviable pour la confiance qu'on peut leur accorder. Vos clients ont confiance en eux lorsqu'ils vous en achètent. Ils savent que Pen Angle leur donnera une satisfaction complète—sinon l'argent leur est rendu. Il y a un plaisir réel à vendre les Sous-Vêtements Pen-Angle Plus vous vous spécialisez dans cette ligne, plus vous avez plaisir à vendre Pen-Angle. Faites-en l'épreuve.
PENMANS LIMITED
PARIS, CANADA.
Pen-Angle
UNDERWEAR

abaissez la perpendiculaire jusqu'au point 25.

De 23 à 25, 9 pouces.

De 25 à 26, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne 23-26-27.

De 23 à 27, 1-4 pouce de plus que de H à E.

De 19 à 28, même distance que de 23 à 27.

Au point 21, menez la perpendiculaire à la ligne de taille.

Finissez les basques en arrondissant de 3-4 pouce au point 26.

LA CARTE FRANCAISE DES COULEURS

La carte des couleurs publiée par J. Claude Frère (Paris) indique que la tendance pour le printemps 1911 est aux tons foncés et aux combinaisons de noir et blanc et de blanc et noir.

Quatre groupes de verts.

La carte contient quatre séries de verts. La première comprend les verts doux de sauge, nuancés à partir d'un ton pastel pâle jusqu'à un ton moyen en passant par six nuances intermédiaires.

Dans cette série, le vert le plus foncé, No. 2212, Eucalyptus convient pour les robes, et le plus clair No 2207. Oasis, pour les garnitures.

Verts bronze.

La série verte la meilleure ensuite pour costumes est le groupe vert bronze, formé de trois tons. Le No 2266, Murier, le plus foncé, convient aux costumes, et le No 2264, Tilleul, le plus clair, convient aux combinaisons. Ces nuances seront désirables en raison de l'adoption des rouges flamant brillant pour les chapeaux; ces dernières nuances forment un contraste attrayant avec ces verts bronze.

La série des verts feuille, dans la sixième colonne convient principalement aux garnitures et aux indiennes. Le No 2236, Trèfle, le plus foncé de ces six tons, convient spécialement aux garnitures, tandis que le No 2231, Naïade, le plus clair, peut être choisi pour les indiennes et les garnitures.

La série des verts venant en quatrième rang comme importance, comprend des tons vifs, alliés à la nuance émeraude. La vogue de combinaisons telles que bleu et noir, vert et noir, etc., suggère le choix du ton le plus foncé, No. 2221, Véronèse, qui est resque un vert chasseur, car il s'accorde au mouvement qui a lieu pour les couleurs.

Bleus pour combinaisons

Dans les quatre séries de bleus, les trois nouveaux tons de la cinquième colonne sont les plus importants. Le premier No 2237, bleu persan, généralement connu sous le nom de bleu de roi, est une nuance très importante, car elle sera en faveur générale pour les combinaisons.

Le deuxième ton de cette série, Matelot, est un bleu royal plutôt brillant. La troisième nuance, Blouse, est d'un ton encore plus foncé. Ces deux dernières nuances auront certainement une forte vente.

Bleus porcelaine et turquoise

La série des bleus qui vient en second lieu comme importance, est formée de six tons de bleu porcelaine; cette série est dans la dixième colonne. Le No 276,

Electric, et le No 2279, Comète conviennent spécialement aux garnitures. Le No. 2281, Sèvres, est excellen pour les robes.

La troisième série de bleus, est un trio de tons turquoise clairs, ce sont les Nos. 2255, Ciel; 2256, Orient, et 2257, Pompadour. Ils feront tous un bon effet de contraste avec le noir et diverses autres couleurs foncées.

Bleus lavande.

Six tons de bleus lavande, dans la troisième colonne, conviennent parfaitement aux impressions, surtout le plus clair No 2213, Etincelle, et le No 2216, Lavande, nuance moyenne.

Teintes roses

Le rose est représenté par trois séries. La première occupe la première colonne de la carte et comprend six nuances ayant une légère teinte de lilas ou de lavande, depuis un ton grisâtre très pâle jusqu'à une nuance moyenne. Pour les costumes, cette dernière nuance No 2206, Beauvais, va très bien, et le No 2203, Ophélia, la plus claire des deux nuances centrales, sera excellent pour les impressions.

Trois roses pâles de 2246 à 2248, sont bons pour emploi général.

La troisième série de nuances roses comprend les trois tons les plus clairs d'une série de six nuances, le quatrième ton étant de l'ordre vieux rose, les deux autres plus foncés étant d'une nuance vin. Les plus utiles de ces nuances seront la seconde, No 2259, Corail, et la plus foncée No 2263, Montausier.

Rose Saumon.

Se rapprochant beaucoup du rose saumon est une série de six tons. Ils ont toutefois, un mélange de couleur tan suffisant pour leur donner de la nouveauté. Le plus utile en général sera le ton le plus foncé No 2227. Salambo. Dans les grands départements de soieries, la seconde nuance, No 2223, Chypre, conviendra à produire un fort contraste avec le noir.

Il y a trois rouges brillants; le plus clair est un véritable écarlate, le second un rouge pavot et le troisième un rouge cardinal foncé.

Nuances brunes et jaunes

Il n'y a qu'une seule série de bruns, variant de la nuance crème et allant jusqu'à un brun tabac moyen en passant par des tons doux. La nuance la plus claire, No 2249 conviendra aux garnitures et aux combinaisons; la seconde qui est une véritable nuance biscuit, avec costumes, et la troisième, qui se rapproche beaucoup de la couleur fauve-clair, aux vêtements de rue.

Il y a six tons de jaune doux, allant de la couleur ivoire jusqu'à un ton orange foncé, en passant par deux nuances tan brillantes. La nuance No 2267, maïs, la plus brillante des deux nuances centrales, et la nuance la plus foncée, No 2272, seront des plus utiles.

Gris.

La carte contient une série de trois nuances d'un gris véritable; la série commence par un gris nickel clair, nommé

RUBANS

POUR LIVRAISON IMMEDIATE

RUBANS DE SOIE, PURE TEINTE

RUBANS HOLLY—Petites Largeurs.

RUBANS DE DRESDE FANTAISIE

Patron 925. Largeur 80—Rouleaux de 10 verges. **Patron 926. Largeur 100—Rouleaux de 10 verges.**

VOYEZ NOTRE ASSORTIMENT D'IMPORTATION DE RUBANS FRANÇAIS FANTAISIE. LA PLUS GRANDE VARIÉTÉ QUI AIT JAMAIS ÉTÉ OFFERTE AU CANADA.

QUELQUES LEADERS DANS LES RUBANS CORTICELLI :

Taffetas Defender—Rouleaux de 10 verges.
Satin Carmen—Rouleaux de 10 verges. **Taffetas Soie Leader—Rouleaux de 10 verges.**
Petites largeurs en Rubans Lavables—Rouleaux de 10 verges.

Nous avons les accessoires pour Rubans A N. RUSSELL, SONS & CO.

Corticelli Silk Company, Limited.

BUREAU PRINCIPAL A ST-JEAN, P. Q.

ADRESSEZ-VOUS AU BUREAU LE PLUS RAPPROCHÉ.

SALLES DE VENTE :

22-24-26 rue Wellington Ouest, TORONTO.
22 rue Ste-Hélène, MONTRÉAL.
56 rue Albert, WINNIPEG.
91a rue York, SYDNEY, N. S. W.

Perle, passe par un ton moyen qui peut être désigné comme ton clair de fumée, et finit par un gris ardoise.

Il y a une série de six gris lavande, d'un ton plutôt passé. La plus utile de ces nuances sera la quatrième, portant le No 2243.

Il y a encore trois tons de pourpre orchidée. Le plus clair No 2273, Clématite et le plus foncé, Tris, seront les plus utiles.

Combinaisons pour impressions

Beaucoup de belles combinaisons de couleurs pour l'impression des soieries, organdis, etc., peuvent être obtenues par un groupement convenable des nuances de cette carte. Par exemple, sur un fond blanc, on pourrait mettre le rose vieux rose, le vert sauge doux, 2209 et la nuance crème 2249. On formerait une autre combinaison artistique avec le bleu porcelaine, 2279, le ton paille clair, 2268 et le vert feuille, 2232.

On formerait encore une bonne combinaison avec le gris perle clair, 2228 et le rose doux, 2258.

La carte se termine par une série de neuf "Epinglés Bicolores", le tissu est un épinglé en velours non coupé de couleurs unies ayant une étroite bordure en couleur faisant contraste. Ainsi, l'échantillon No 1 est en bleu de roi avec une bordure de rouge vieil Oriental. Le No 2 est d'un brun tabac brillant avec bordure violette. Le No 3 est d'une nuance pourpre foncée avec bordure vert mat. Le No 4 est de couleur claret avec bordure en bleu porcelaine foncé. Le No 5 est un bleu gris avec bordure vieux rose. Le No 6 est de nuance bronze avec bordure bleu de roi. Le No 7 est un bleu porcelaine foncé avec bordure vert russe. Le No 8 est une nuance raisin mate, avec bordure en bleu Copenhague d'un ton moyen. Le No 9 est vert russe avec bordure rose lavande.

COSTUMES TAILLEUR POUR LE PRINTEMPS

La vogue continue de la jaquette courte est assurée. Il n'est pas question d'augmenter sa longueur. La tendance est entièrement dans l'autre sens. Ce qu'il y a de plus important est donc de savoir où il faut s'arrêter dans le raccourcissement.

On a choisi comme base pour les manufacturiers la longueur de 26 pouces, parce que non seulement elle convient aux styles qui règnent à Paris, mais parce que c'est une longueur pratique et seyante pour les personnes de taille moyenne. C'est un choix heureux et c'est ainsi la longueur de toutes les jaquettes courtes.

Autre chose très importante: les lignes continueront à être droites. La silhouette svelte sera maintenue. Cela ne peut être obtenu qu'en s'en tenant aux styles ajustés aux sept-huitièmes ou à moitié. On ne doit pas voir de courbes. Les épaules sont étroites; la taille est libre et les hanches sont petites.

Il est essentiel que le vêtement soit très ajusté sur les hanches. Tous les grands faiseurs parisiens adoptent cette forme. Paquin, Callot, Doucet, Poiret, Bernard, Martial-Arnaud— tous ajustent leurs jaquettes serrées aux hanches. Paquin adhère fortement à ce genre et, de toutes les maisons, c'est celle qui a été le plus copiée pour les costumes et les robes, mais Paquin contrôle la situation pour les costumes tailleur, avec courtes jaquettes collant sur les hanches et jupes à empiècement serré pour robes d'une seule pièce qui simulent exactement la jaquette courte bien ajustée aux hanches.

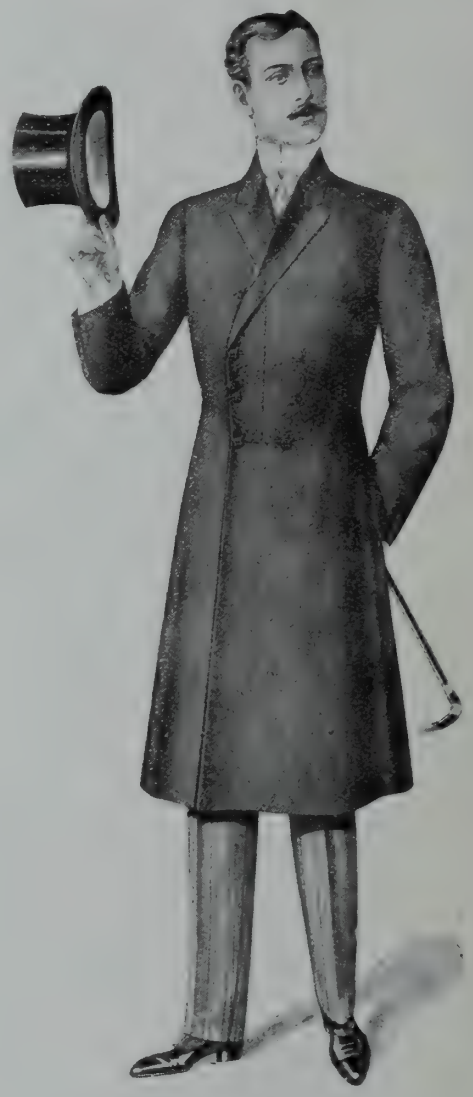
L'épaule est toujours étroite. La manche sera de pleine longueur dans les costumes tailleur.

La manche paysanne, courte, sera employée dans de nouvelles variations, mais conservera l'effet d'épaule étroite et plate. On verra la coupe paysanne sur des jaquettes complétant des costumes plus que sur le costume tailleur régulier en deux pièces.

Beaucoup de nouvelles variations en manches courtes seront employées pour les jaquettes, costumes et blouses fantaisie.

Les grands collets qui caractérisent tant les patrons de costumes, sont une conséquence naturelle de l'épaule étroite et des jaquettes serrées aux hanches. Il faut donner quelque expression aux lignes du corps. Aussi on a créé de nouveaux cols larges, qui auront une grande vogue pendant tout le printemps.

On verra beaucoup de nouvelles formes, particulièrement des cols larges, descendant bas en arrière et devenant brusquement plus étroits en avant.



Il faut aussi remarquer que les nouvelles jaquettes se boutonnent plus haut qu'autrefois. L'année dernière, on avait la forme croisant bas. Aujourd'hui les jaquettes ferment haut et se boutonnent généralement à la ligne du buste.

Quelques modèles extrêmes se boutonnent encore plus haut, mais ils ne sont pas pratiques pour une saison de printemps.

Les jupes auront encore une coupe étroite et droite. L'entrave du bas n'ex-

BLOUSES et LINGERIE
Laurentian

La Ligne Principale du Canada.

La Marque de Qualité pour Lingerie, Blouses, Draps ourlés, et Taies d'Oreiller.

Blouses en Lawn

Vous ne vous rendrez jamais compte de l'apparence et du fini des Blouses en Lawn à $9.00, tant que uous n'aurez pas vu la ligne "Laurentian."
Les effets brodés l'emportent sur les autres.
L'assortiment de $6.50 à $36.00 est tout aussi bon.

Les Marchandises "Laurentian" sont remarquées pour leur ajustage, leur confection et leur valeur.

Lingerie "Lanrentian"

Le nouvel Assortiment comprend tout ce qu'il y a de bon dans les nouveaux genres de Cache-Corset, Caleçons, Vâtements Combinés et Chemises de Nuit.
Lignes spéciales de chaque article à détailler à des prix populaires.

Draps et Taies d'Oreiller "Laurentian" Tout Faits.

Toutes grandeurs et qualités. Ces articles se vendent beaucoup. Nos valeurs sont les meilleures offertes au Canada. Des échantillons le prouveront.

ATTENDEZ L'AGENT DES ARTICLES "LAURENTIAN."

Des facilités plus grandes assurent de promptes livraisons pour ordres donnés de bonne heure-

Placez-vous sur notre liste des marchands à visiter.

STOCK TENU A NOTRE BUREAU DE MONTREAL, EDIFICE "MARK FISHER."

The DIAMOND WHITEWEAR CO.

TROIS-RIVIERES, Québec. LIMITED

Toronto:—W. H. Piton, Empire Building. **Province de Québec:**—J. A. Morin, Salles d'Echantillons, 130 rue St-Joseph Québec.
Montréal et Est d'Ontario:—Z P. Benoit, Edifice Mark Fisher, Montréal. **Provinces Maritimes:**—Alex. Burr, St-John, N.B.
Colombie Anglaise et Territoires du Nord-Ouest:—Geo. Strachan et E. L. Burden.

iste plus, mais elles sont toujours collantes et révèlent les formes. Toutefois, il y a toutes raisons de croire que l'on verra de grandes variations.

Il ne fait aucun doute que le secret réel des nouvelles modes réside dans la coupe de la jupe. Le manufacturier a encore à faire face à un problème de la jupe. Ce n'est pas une question de plis, de jupes unies, à pointes ou circulaires; il est essentiel que les jupes soient conformes aux nouvelles idées.

Deux idées dominent dans la coupe des jupes. La tunique, qui joue maintenant un rôle si important dans les costumes, figure aussi dans les costumes tailleur. On fait beaucoup de nouveaux modèles intéressants.

Une note forte, on pourrait dire dominante, dans les nouveaux modèles de jupes est l'emploi des motifs en pointe. On introduit, dans les nouveaux modèles, des pointes curieuses. La coupe étroite, droite, reçoit donc un effet entièrement nouveau. Le printemps dernier, toutes les jupes avaient une bande posée uniment tout autour, au bas ou à mi-distance; mais maintenant le motif le plus nouveau est décidément en pointe.

Quelques modèles nouveaux, très ingénieux sont connus sous le nom de "roulés". La matériel de ces jupes enveloppe le corps à la façon d'une écharpe.

Une autre haute nouveauté est la jupe de longueur inégale, plus courte en avant et en arrière que par côté. Cette longueur inégale comporte des festons autour de tout le bord, des ouvertures en forme de V, ou des fentes en avant et en arrière.

Les tuniques sont plus longues en certains points que la jupe formant la fondation. Toutefois, cela n'aura pas une grande importance pour la production générale.

C'est à Paquin qu'est due la jupe à large empiècement, le reste du matériel est monté uni ou en plis très plats. Il ne faut pas oublier, en employant la forme plissée, de maintenir les plis très plats. Dans de nouveaux genres de jupes à pointes, on observe les mêmes effets plats, bien que souvent ces plis soient presque invisibles.

Le boléro est important. D'après les indications actuelles, il ne devrait être en combinaison qu'avec un costume assorti.

Ce genre n'a pas eu de succès pour l'hiver; mais, au printemps on verra un plus grand nombre de modèles de boléros avec costumes assortis, dans les collections d'importants faiseurs.

Paris s'est donné entièrement au velours, au satin, à la serge et à la ratine, cet hiver; mais pour le printemps il y a une forte tendance à l'emploi libéral d'étoffes et de mélanges à costumes masculins. Pour les costumes strictement de genre tailleur, on recommande le blanc et le noir, le gris (fait de blanc et de noir) et de nouvelles nuances de vert et de brun foncés et mats.

Les mohairs pour costumes sont bien considérés, à cause de leur haut lustre. Les rayures invisibles seront de nouveau en grande faveur.

Les satins continueront à être en forte demande pendant les premières semaines de la saison. Le costume tailleur en satin est toujours en grande vogue.

Les serges unies et nouveautés ont beaucoup de faveur. Les couleurs seront foncées à l'ouverture de la saison. A la fin de la période de deuil de la cour d'Angleterre, il se peut que les couleurs soient de nouveau à la mode. Toutefois, cette époque est trop éloignée pour avoir quelque importance à présent. Les couleurs foncées l'emportent maintenant à l'exclusion de toutes les autres.

Le vert bouteille foncé, les nuances myrtes et paon les plus mates sont une haute nouveauté. Callot les emploie beaucoup. Worth et Paquin emploient la nuance rouge Bourgogne foncée.

Des combinaisons de couleurs paraîtront sur beaucoup des nouveaux costumes de printemps—deux étoffes ou une seule étoffe en deux couleurs. Les combinaisons populaires seront: serge bleu marine et satin noir, drap noir et satin blanc et draps satin à deux faces, dont on emploie les deux côtés.

Le tussor et la serge se combineront en deux couleurs.

L'emploi de braids très larges continue à jouer un grand rôle pour les garnitures. La demande est si forte pour ces larges braids qu'on ne peut pas en faire de promptes livraisons et les manufacturiers s'inquiètent peu des annulations de commandes d'exportation, sachant fort bien qu'ils peuvent vendre toute leur production aux couturiers et manufacturiers parisiens.

AUTO COAT, MARQUE "TRUE-FIT". DEVANT A TROIS TRANSFORMATIONS

Modèle de Samuel Wener & Co.
304 rue Notre-Dame Ouest, Montréal, P. Q.

LE PORT DE MONTREAL

Une visite des Nouveaux Travaux

Sur l'invitation des Commissaires du Port de Montréal, un certain nombre de sénateurs et de députés, d'hommes marquants dans la politique ou les affaires, visitaient, le 15 novembre, les nouveaux travaux du port.

Un train spécial attendait les visiteurs pour les conduire à travers les travaux. Le Président de la Commission du Port, le Major Stephens et ses collègues de la

Ventes de Lingerie

COTONS BLANCS.

Cambrics, "Longcloths," Nansouks, Draps de lit, Cotons pour draps de lit, Taies d'oreiller, etc., etc.

LAWNS BLANCS.

Victorias, Mousselines, Organdis pour 1ère communion, Articles pour Dames, Dimities et Mousselines Croisées, etc., etc. N.B.—Notre Lawn Spécial R, 40 pouces, est le meilleur sur le marché pour **le prix**.

TOILES BLANCHES.

Toiles à essuie-mains, Toiles de table, Toiles Unies pour surplis, Toiles pour dessus et devant d'autel, Toiles brodées, Toiles pour draps de lit, etc., etc.

N.B.—Notre **Toile Crash pesante et unie** à essuie-mains pour la cuisine, 18, 20, 24 et 27 pouces de large, est absolument une valeur sans égale dans le commerce entier.

SOUS-VETEMENTS BLANCS POUR DAMES, Etc.

Cache-Corset, Chemises, Jupons, Caleçons, Robes de Nuit, etc., etc. Aussi lignes très spéciales en Blouses Blanches pour Dames.

La prévoyance de la maison Alphonse Racine & Cie, en achetant de très bonne heure, cette année, toutes les lignes de cotonnades pour le commerce du printemps, donne à ses clients de nombreuses occasions de faire du commerce **actif** pendant les mois de Janvier et de Février, avec des prix attrayants pour **LES VENTES DE LINGERIE.**

Les cotonnades sont à bon marché chez Alphonse Racine & Cie. Placez vos ordres immédiatement.

Inventaire en Janvier 1911.

Chaque département du magasin à des lignes à liquider en fait de marchandises de **saison.** Si vous désirez des articles **"Leaders"**, il vous sera profitable de nous rendre visite pendant le mois de décembre.

Notre Département d'Ordres par Lettres

choisira avec soin tout ce dont vous pourrez avoir besoin pour le commerce actif de Noël et du Jour de l'An, si vous êtes trop affairé pour aller vous-même sur le marché.

ALPHONSE RACINE & CIE

MONTREAL

111 rue Sparks, Ottawa **234 rue St-Joseph, Québec** **11a Albert Square, Manchester, Angleterre**

Commission, MM. L. E. Geoffrion et C. C. Ballantyne recevaient au quai leurs invités.

Parmi les personnes qui avaient répondu à leur invitation nous avons remarqué: L'Hon. L. P. Brodeur, Ministre de la Marine et des Pêcheries; les Sénateurs A. Boyer, L. J. Forget, J. P. B. Casgrain, F. L. Béique et Wm Owens; MM. Victor Geoffrion, Chas. Doherty, F. D. Monk, Honoré Gervais, Députés aux Communes; MM. Dr. J. T. Finnie, C. E. Gault, M. J. Walsh, G. Langlois, A. Geoffrion, membres du Parlement Provincial; MM. F. L. Wanklyn, Joseph Ainey, et L. N. Senécal, représentant la ville de Montréal; capitaine Archibald Reid, gardien du port;; David McNicoll, M. G. Bosworth, représentants du Pacifique, E. H. Fitzhugh et R. S. Logan, représentants du Grand Tronc; J. Hanna, de la Montreal Warehousing Co.; Alex. McFee, H. A. A. Brault, E. G. Penny, A. Racine, E. H. Lemay, J. Hodgson, J. Contant, H. Laporte et W. E. Doran, ex-membres de la Commission du Port; D. Thom, W. C. Gear, W. Eakin, J. R. Binning, Guy Tombs, G. N. Bosworth, D. W. Campbell et Alphonse Lemieux, armateurs; R. Mackay, Col. Anderson, G. L. Cains, R. W. Reford, J. Burland, G. Hadrill, du Board of Trade; O. S. Perrault, F. C. Larivière, Armand Chaput, F. Bourbonnière, C.R., et G. Gonthier, de la Chambre de Commerce; ainsi que les représentants des journaux de Montréal.

Le train spécial partit du Bureau des Commissaires du Port, inaugurant les nouvelles voies ferrées, et longea les quais jusqu'à l'Anse Molson à Maisonneuve. Au début de l'inspection, les visiteurs purent voir la grue flottante du port prendre d'une barge et l'élever pour la placer sur un char de l'Intercolonial une chaudière du poids de 40 tonnes à destination de Moncton.

Au hangar No 12, un ascenseur électrique géant élevait au second étage ceux qui y avaient pris place. Cet ascenseur a été employé cette année aux hnagars Nos 11, 12 et 13 pour élever au dernier étage où elles devaient être déchargées, les voitures avec leur chargement et leur attelage. Les chevaux s'habituent très vite, nous dit-on, à se laisser monter et descendre ainsi, ainsi qu'à entrer dans l'ascenseur. On saisit quelle économie de temps procure un semblable ascenseur.

De l'ascenseur, les invités passèrent à l'endroit où s'élèvera l'élévateur à grains No 2 de la Commission du Port, maintenant en voie de construction, et qui, achevé, contiendra environ 2,000,000 minots de grains. Les travaux ont été poussés très activement cet été et déjà la structure apparaît au-dessus des fondations

Le quai Victoria a subi des changements, pour y recevoir les navires océaniques. Il sera bientôt de niveau avec la voie ferrée qui longe le devant du port.

Partant du quai Victoria, toujours vers

Bientôt les travaux devront cesser à l'est, les visiteurs furent transportés sur la nouvelle voie élevée qui se dirige sur Hochelaga. On s'arrêta plusieurs fois pour admirer la façon dont les Commissaires du Port avaient fait communiquer les grues avec les quais, sans nécessairement recourir aux passages à niveau. Ainsi les chances d'accidents se trouvent réduites au minimum.

Le point extrême visité à l'Est est celui où l'on a commencé l'excavation pour la construction de la cale-sèche projetée. Déjà 800,000 verges cubiques de terre, de boue et de roches ont été extraites du lit du fleuve et le site sera prêt, dans l'été de 1911, pour le commencement des travaux.

Il est à espérer que le gouvernement se rendra aux voeux de tous ceux qui ont à coeur la construction de cette cale-sèche et qu'il accordera aux constructeurs la subvention nécessaire.

Les Commissaires, après l'inspection, ont adressé leurs compliments au personnel qui a travaillé tout l'été avec une ardeur fébrile pour remplir la tâche tracée par le programme des travaux. Il est bon de dire que ces travaux ont été faits dans chaque cas à un coût égal et même inférieur à celui prévu.

Le plus grand nombre d'hommes qui aient été employés en même temps par les Commissaires du Port durant l'été a été de 1534 et la moyenne, pour toute la saison, a été d'environ 1200. Le nombre d'ouvriers employés à la construction de l'élévateur à grains No 2 a varié de 350 à 550.

cause des mauvais temps, mais les Commissaires, les ingénieurs et le personnel des bureaux ne se reposeront pas pour cela; ils ont à préparer leurs rapports pour l'année qui finit et les plans, devis, etc., pour l'année 1911.

ASSOCIATION DES BANQUIERS CANADIENS

L'Association des Banquiers Canadiens a eu son assemblée annuelle à Toronto, jeudi dernier, dans la salle du bureau de Direction de la Banque du Commerce, sous la présidence de Sir Edward Clouston, de la Banque de Montréal. Une vingtaine de banquiers, dont près de la moitié venus d'autres villes, étaient présents.

Il a été question de tenir la prochaine assemblée annuelle à Winnipeg en reconnaissance de l'importance financière croissante de l'Ouest.

Le soir un dîner a été offert aux Banquiers dans les salles du York Club.

Les anciens officiers ont été réélus, savoir: Président, Sir Edward Clouston; Vice-Présidents: MM. Duncan Coulson, M. J. A. Prendergast, Geo. Burn et H. Stikeman.

Le Conseil est composé de MM. Sir Edmund Walker, E. F. Hebden, D. R. Wilkie, B. B. Stevenson, Jas. Elliot, N. Lavoie, G. P. Schofield, C. A. Bogert, E. L. Pease, G. H. Balfour, E. L. Thorne, W. D. Ross, H. A. Richardson, Jas. Mackinnon.

MANTEAU, MARQUE "TRUE-FIT", AVEC LE NOUVEAU COLLET "PRESTO" PATENTE.
Modèle de Samuel Wener & Co.
304 rue Notre-Dame Ouest, Montréal, P. Q.

ORDRES DE RÉASSORTIMENT

Dans chaque département, nos assortiments sont choisis particulièrement en vue des besoins des Marchands de l'Est du Canada.

Notre Magasin Amélioré et Agrandi Facilite la Promptitude et l'Exactitude des Expéditions.

Vous trouverez dans nos stocks considérables ce qu'il vous faut pour l'Automne.

Donnez-nous des ordres par lettre.

Notre Personnel de Voyageurs est à votre service.

Départements de Cotonnades.
Etoffes à Robes et Lainages.
Bonneterie.
Articles de Tablette.
Articles tricotés.
Merceries pour Hommes.
Confections.
Tapis et Articles de Maison.
Couvertures et Fournitures pour Hommes de Chantier.

L'Etiquette " Renommée " placée sur des Etoffes à Robes est une garantie de Style et de Fini de Haute Classe.

La Marque " Sphinx " de Serges et de Vicunas est une garantie de Teinture Permanente, du Matériel le Meilleur et d'une Satisfaction Parfaite.

Profitez des Avantages d'une Maison de Spécialités en Gros, vous fournissant ce dont vous avez besoin.

CARNEAU LIMITÉE, QUÉBEC

Dernières Créations de la Mode

Un bel effet tout à fait nouveau est formé par les garnitures en perles sur voile noir, gris ou bleu marine, au moyen de petites perles en porcelaine blanche. Ce genre est extrêmement à la mode à Paris et, pour le moment, a usurpé la place tenue auparavant par les garnitures en jais et perles métalliques. Ce charmant costume aux lignes droites et simples, est fait de voile gris orné de perles, avec dessin blanc à effet, et est placé sur une jupe de dessous en satin blanc. Ce costume a un large ourlet en satin bleu marine.

Dernières Créations de la Mode

Beau costume d'une simplicité exquise, chapeau artistique et boa ou écharpe en plume; voilà qui représente une toilette élégante de diner pour l'automne. Une expression charmante de la vogue du noir et du blanc qui a été l'objet d'un engouement extraordinaire à Paris et en Amérique, l'été dernier, est offerte par ce costume en dentelle espagnole sur satin blanc, par le chapeau blanc garni de dentelle noire et de roses roses et par l'écharpe en plumes d'autruche, au centre de laquelle est un large ruban de satin blanc. Les gants s'harmonisent aussi avec le costume; ils sont blancs avec broderies noires.

DESCRIPTION DE CHAPEAUX-MODELES

Page 26. — Chapeau Quinzième Siècle (forme Robin Hood modifiée) en velours noir. Calotte conique haute de 9 1-2 pouces; une section de passe de même hauteur est posée par-dessus la partie arrière et les côtés de la calotte; elle est suivie d'une deuxième section, large de 2 pouces au centre, qui se termine en pointe par côté. Un groupe de roses Louis XVI, en ruban grosgrain crème, avec feuillage en ruban, orne le centre du chapeau. Tuyautage en grosgrain crème.

Page 28.—Modèle de Reboux en velours noir, forme Moyen-Age, avec calotte de 7 pouces et passe enroulée de 2 pouces. La section de calotte insérée, qui s'étend d'avant en arrière est tuyautée en blanc; noeud de cravate en satin blanc.

Page 30.—Shako en lynx noir garni d'une épaulette militaire en braid d'or antique, pesant. De longs glands également en or antique, ornent les deux côtés, tombant sur la chevelure. La hauteur de ce chapeau est de 14 pouces, sa circonférence à la base est de 33 pouces. Ce chapeau est fait pour être porté en l'enfonçant bien sur le front et exige une chevelure abondante.

TEINTES FONCEES POUR LES CHAPEAUX DU MILIEU DE L'HIVER

Le correspondant à Paris de "The Illustrated Milliner", écrit ce qui suit en date du 19 octobre 1910.

Une bonne nouvelle enfin! La Mode semble avoir vaincu la crise et s'engager maintenant dans la bonne voie. Comme vous le savez, elle souffrait d'une exagération outrée; on craignait le pire pour les jupes, avec leur tendance à devenir de plus en plus étroites. Heureusement, un changement s'est produit, juste au moment le plus opportun. Les jupes, bien qu'on ne puisse pas dire qu'elles soient encore très amples, ont maintenant assez de circonférence pour donner quelque liberté aux pieds. Les Parisiennes ont payé leur tribut à la mode en sacrifiant le confort et la beauté de la ligne, et maintenant elles espèrent une juste compensation de la part du tyran. Elles ne seront pas désappointées. Les nouveaux styles sont exquis, ainsi que les nouveaux matériaux.

Le velours remporte une fois de plus du succès. On en emploie partout où cela est possible, et il n'a pas d'autre rival que "Janus", la dernière nouveauté en fait de matériaux. Comme son nom l'indique ce matériel est un broadcloth et un satin à deux faces; c'est non seulement une nouveauté unique, mais aussi la plus charmante que la nouvelle saison a apporté sur le marché. Elle est en délicieux tons mélangés, et on l'aime beaucoup pour les chapeaux aussi bien que pour les robes.

A propos de chapaux, sujet inépuisable, on produit tous les jours tant d'innovations, qu'il est presque impossible de les citer toutes.

Le chapeau artistique de proportions extrêmes, toujours l'enfant gâté des grandes modistes, est de plus en plus réservé au soir; il est si travaillé sous sa forme actuelle qu'il exige qu'on porte avec lui une robe également travaillée.

Dans le salon de Heitz-Boyer, il y a les plus grands chapeaux que Paris puisse offrir; chapeaux de dimensions si énormes, que le grand chapeau que Marie-Antoinette portait quand elle jouait à la laitière à Trianon, semble très petit en comparaison. Leur forme ressemble à celle des chapeaux fascinants que portaient les belles dames de l'époque de Marie-Antoinette, dans leur passion pour la rusticité élégante. Ils sont pour la plupart en velours avec doublure en tissus métalliques et ont des garnitures de fleurs, telles que groupeg de petites roses en couleurs naturelles à demi-voilées par de la gaze métallique d'un même ton.

Les formes cloches garnies de rubans, à la Niniche, abondent chez Pouyanne; elles surprennent par l'inimitable élégance de leurs lignes. Un modèle de ce genre que Mme Poyanne a imaginé spécialement pour Mme Rostand (la femme de l'auteur de "Chanteclerc") est en satin changeant lustré, mauve mat et vert tilleul et a, comme seule garniture, un immense noeud alsacien quadruple, posé par-dessus la partie arrière de la calotte et la passe. Les boucles de ce noeud qui, naturellement, sont raidies par du fil métallique, obliquent en l'air presque impertinemment, en harmonie avec l'inclinaison de la passe en arrière, et rendent étonnante la hauteur de ce modèle.

Marie Louise a des créations d'une légèreté éthérée, en chiffon et crêpe délicats, de nuances exquises. Un modèle ravissant en crêpe Ninon de la nuance pâle liseron tirant sur le mauve, offre les lignes et la garniture du style Paméla, peint par Fragonard. C'est une grande cloche avec passe retombante et calotte en forme de dôme; elle est bordée d'une bande étroite de zibeline et garnie de grandes aigrettes de héron d'une longueur simplement étonnante. Ces aigrettes sont maintenues du côté de la calotte, en arrière et descendent bien en-dessous de l'épaule.

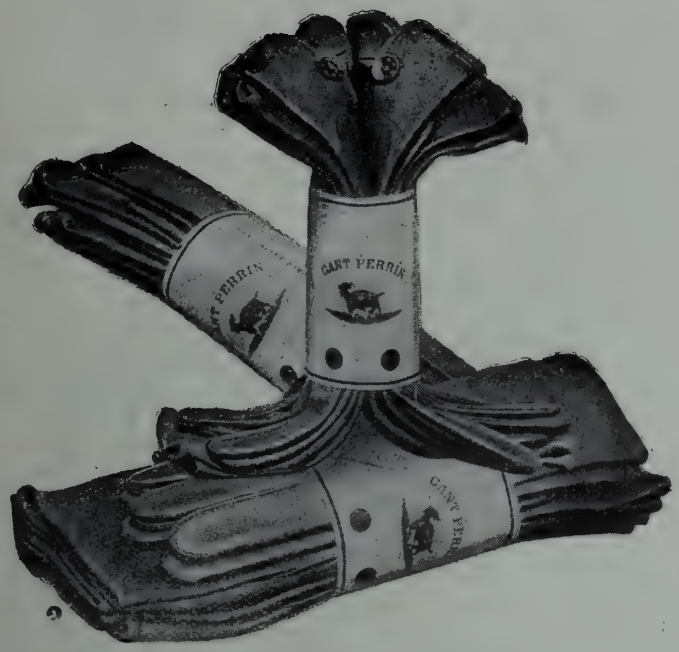
Dans le salon de Marie Crozet, les chapeaux trotteurs les plus petits voisinent

Petit chapeau gracieux en blanc et noir.

Modèle de Paul Poiret (Paris)

La plus grande Maison de Gants du Canada.

PERRIN FRERES & CIE.



EDIFICE MARK FISHER, 6e et 7e étages,
28, SQUARE VICTORIA, MONTREAL.

Améliorez votre stock de Gants en vendant les

Gants Perrin

et en profitant des avantages de la Maison Perrin.

C'est là que vous trouverez l'assortiment de gants le plus complet et le plus varié.

... Ordres de Réassortiment ...

Ne laissez pas votre stock d'articles tricotés TROP baisser, mais assurez-vous que vous avez un bon assortiment de

Marchandises Tricotées

STRATFORD KNIT

"Marque Beaver"

Car la Marque Beaver forme une ligne toujours populaire et très en demande de

Mitaines, Gants, Bas, Casquettes, Sweater Coats et Jerseys.

Assortiment varié de nuances populaires—Unies et de Combinaisons.

R. M. Ballantyne Limited.

Représentants { J. A. Patte, A. Malo, Stratford. Ontario.

SALLE 38
204, Rue St-Jacques,
Tel. M. 294. Montreal, Que.

avec d'énormes formes habillées, formant leur effet par contraste. Dans la première catégorie, les gracieuses petites formes tyroliennes en castor poilu ou en velours garni d'innombrables rangs de piqûres à la machine, sont le plus en évidence. Elles ont un air hardi, beaucoup de chic dans leur simplicité et vont excessivement bien à la Parisienne, typique, petite femme très alerte. Une paire de plumes-couteaux, naturelles ou en soie ou velours piqué, de la couleur du chapeau, est la garniture qui convient aux chapeaux de ce genre; quelquefois, une belle guirlande de roses argent ou or est ajoutée, encerclant la calotte, au lieu d'une bande.

Quelques-uns des grands chapeaux de Marie Crozet rappellent la coiffure des paysannes bretonnes; ils sont du genre cloche, mais encadrant de plus près les traits du visage. D'autres offrent les lignes extérieures du bonichon Louis-Philippe (genre 1840)—coiffure ressemblant à un bonnet à haute calotte, en velours noir, entièrement dépourvu de garniture, doublé de nombreux rangs de valenciennes délicate, plissée fin. Les larges brides appartenant à ce genre ne sont pas employées, cette saison.

Les chapaux de Paul Poiret, comme les robes sortant de cet établissement, ont un charme qui leur est propre; une beauté classique de contour et une richesse merveilleuse des matériaux employés. Une grande forme Rembraudt, avec passe courbée audacieusement, par exemple, est en "Janus" du ton pourpre royale le plus foncé, et est recouverte de chrysantèmes peints de manière exquise. Les fleurs semblent répandues comme au hasard sur la surface du chapeau, et leurs pétales ainsi que leurs feuilles aux formes gracieuses semblent des plus naturels dans leurs tons discrets de mauve, brun or et vert doux. Une superbe pleureuse, nuancée de tons s'harmonisant avec la couleur du chapeau, et posée droite en arrière de la calotte, produit un effet remarquable.

Un autre modèle également ravissant, par Poiret, a la forme d'un shako de hussar; la calotte et la passe ne forment qu'un; ce modèle a une hauteur de quinze pouces, et une circonférence relativement petite. Du tissu d'argent antique est drapé uniment sur la fondation, et une frange d'argent y est appliquée en spirale, donnant beaucoup de chic au chapeau et aussi beaucoup de poids. En conformité avec l'idée militaire, la garniture est formée d'une touffe d'aigrettes de héron, rognées, raides et très hautes, qui s'élève bien au-dessus du côté gauche du turban.

Bien que les chapeaux de couleur soient de rigueur et que les nouvelles nuances pour l'hiver soient plus charmantes que jamais, presque tous les principaux créateurs de modes sont d'avis que le chapeau des chapeaux est le chapeau noir. Quelques-uns parlent même d'un "Péril Noir".

Plus grandes valeurs que jamais

On lira dans une autre page de ce numéro l'annonce de la Diamond Whitewear Co., Limited, de Trois-Rivières, qui a acheté les affaires de la Laurentian Whitewear Co., de Lévis, manufacturiers de lingerie portant la marque bien connue "Laurentian". La nouvelle compagnie s'est assuré les marques de commerce, etc., de la Laurentian Co., et a eu la bonne fortune de pouvoir retenir les services d'une grande partie du personnel qui a aidé à faire si bien connaître les marchandises "Laurentian". Avec un établissement ayant des dimensions doubles de celles de la manufacture de Lévis, il est évident que le changement ne diminuera en rien les anciennes et généreuses valeurs. En fait, à partir de maintenant, les valeurs seront plus grandes et meilleures que jamais. Une spécialité pour le printemps est les blouses à $9. La marque de commerce Laurentian garantit satisfaction pour la lingerie et les blouses.

Charmante adaptation nouvelle des styles Moyen-Age.

Modèle de Reboux (Paris)

L'AUTONOMIE CANADIENNE ET SES PREROGATIVES COMMERCIALES

Nous lisons parfois dans les journaux quotidiens qu'en France on connaît peu le Canada et que l'on n'y cherche guère à se renseigner sur nos faits et gestes.

Nous reproduisons ci-dessous un article d'un journal de Paris, "l'Information," qui infirme absolument l'accusation d'ignorance que profèrent nos journaux contre ceux de France, en ce qui a trait aux affaires canadiennes.

Cet article n'est d'ailleurs pas isolé, puisque c'est le troisième du genre que nous reproduisons depuis peu.

Nous avons à Paris un agent commercial actif et dévoué, qui a beaucoup fait pour renseigner sur le Canada le monde commercial, industriel et financier en France. Nous avons nommé M. Anatole Poindron à qui, du reste, l'article ci-dessous rend justice.

Si le reproche adressé aux journaux français a pu être mérité dans le temps passé, il ne l'est plus aujourd'hui, du moins pour les plus importants.

Voici l'article:

L'opinion commune — qui, dans l'espèce, est une erreur commune — témoigne d'une faculté d'assimilation fort limitée, lorsqu'il s'agit de définir les relations de souveraineté entre le Royaume-Uni et ses possessions lointaines. Le Canada est, pour la plupart de nos compatriotes, une colonie anglaise, comme Madagascar, Cayenne, la Guyane sont des colonies françaises. Il y a cependant à établir entre les nombreux prolongements extérieurs du territoire britannique des différences multiples. La terminologie officielle du Foreign Office n'a-t-elle pas remplacé le terme usuel "Colonies" par

Nous faisons de bons

Sous-Vêtements d'Hommes, parce que nous nous spécialisons dans cette ligne et que nous n'en faisons pas d'autres. Vous ferez un commerce plus profitable que jamais si vous favorisez notre spécialité.

Vêtements Irrétrécissables

Marque "ST. GEORGE"

POUR HOMMES.

Cherchez cette Etiquette

Ils sont bien et favorablement connus des hommes exigeants de tout le Dominion, comme le summum de la perfection en fait de qualité, de confection et de fini, et ils laissent une excellente marge de profit au Marchand. Ils ne peuvent manquer de produire un effet merveilleux sur vos ventes de Sous-Vêtements.

Faits en toutes pesanteurs et toutes grandeurs. Demandez à votre fournisseur la marque "St George."

Schofield Woollen Co., Limited, - Oshawa, Ont.

COIFFURA "TIDY-WEAR"

PATENTED REGISTERED

FRINGE NETS

LES SEULS s'ajustant parfaitement en réels cheveux. FILETS

NOTE THE TIGHT HAIR

Faits dans toutes les nuances de Cheveux s'harmonisant avec la chevelure de la femme qui les porte. Le filet est absolument invisible et maintient la coiffure en place, sans l'aplatir. 5 Grandeurs R 20 Moyen, R 22 Grand, R 23 ExtraGrand. R 24, Allover R 26 Maille extra fine.

ROSENWALD FRERES, Seuls Manufacturiers brevetés, Londres, Paris et Vienne. Fabricants aussi de toutes sortes de Filets à Cheveux, Crêpons, Rouleaux, etc

Seuls agents au Canada : DIECKERHOFF, RAFFLOER & CO., Limited, Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto. et 525 rue St-Paul, Montréal

Remboursez-vous réellement l'argent avec plaisir, quand un client le demande? Tenez-vous votre magasin d'une propreté scrupuleuse? Est-il brillant, éclairé, aéré et est-ce un endroit plus agréable pour y faire des achats que la moyenne des autres magasins? S'il en est ainsi, rappelez-le au public de temps à autre.

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

"NORTH STAR" "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.

"Dominion" ou "Possessions" ? Elle parle couramment du Dominion of Canada Et ce que nous disons ici du Canada et non pas de la colonie du Canada, s'applique également à l'Autralie, à la Nouvelle-Zélande et à la Fédération sud-africaine, née de l'union des colonies autonomes du Cap et du Natal et des territoires du Transvaal et de l'ancienne république du Fleuve-Orange.

L'autonomie implique, à l'intérieur, un self-government à peu près absolu; la dépendance presque purement nominale apparaît dans la personne d'un gouverneur général qui, au nom du roi, contresigne et approuve certaines mesures gouvernementales. La dépendance diplomatique semble avoir ,au moins en apparence, survécu à la rapide croissance et au besoin de liberté des grands domaines de la Couronne britannique; elle trouve sa compensation dans la protection que bénévolement accordent les Dreadnaughts de la métropole.

Des pourparlers parfois aigres-doux ont eu lieu, à différentes reprises, entre la mère-patrie, jalouse de ses dernières prérogatives, et ses filles, avides d'émancipation. Des accords tacites les terminèrent régulièrement, sans qu'il y eut jamais ni vainqueur ni vaincu ; ainsi siedil à des Etats qui, également conscients de leur force, le sont aussi de leur union. Officiellement et en droit strict, le gouvernement canadien ne peut traiter directement avec les puissances étrangères; le droit international ne connaît que les Etats entièrement, parfaitement autonomes. Le jeune royaume de Monténégro peut traiter avec la Russie, la France, l'Allemagne, l'Italie; cette précieuse prérogative est interdite au Canada, au territoire presque sans limites, dont la prospérité égale ou dépasse la prospérité de maints sujets du droit des gens.

La puissance métropolitaine le représente auprès des divers Etats; diplomatiquement, sir Francis Bertie, ambassadeur britanique accrédité à Paris, doit traiter les affaires du Canada auprès de notre gouvernement. Ni le commissariat général, actuellement vacant par le récent décès de M. Hector Fabre, ni l'agence commerciale, si diligemment et si intelligemment gérée par M. Anatole Poindron, n'appartiennent au monde fermé de la diplomatie.

Lorsque, il y a trois ou quatre ans, des négociations commerciales durent être traitées entre le Canada, nanti d'un nouveau tarif douanier, et la France, l'attirail diplomatique officiel fut mis en mouvement. Le souverain de la Grande Bretagne désigna ses plénipotentiaires: un ambassadeur, sir Francis Bertie, et deux ministres canadiens, MM. Fielding, ministre des finances, et Brodeur, ministre de la marine et des pêcheries. Quatre ministres français, MM. Pichon, Caillaux, Gaston Doumergue et Ruau représentèrent le président de la République. Il ne fut aucunement question du commissaire général du Dominion à Paris. Le traité fut signé à Paris, le 19 septembre 1907. Une acerbe campagne de presse en ayant compromis l'adoption par les deux Chambres du Parlement, il fallut conclure un arrangement additionnel avant que pussent être échangées, le 1er février 1910, les ratifications nécessaires.

Des négociations aussi pénibles et aussi prolongées, arrêtées à chaque pas et retardées toujours par les nécessités diplomatiques, risquent de ne pas convenir à toutes les circonstances. Lorsqu'il faut régler sans perte de temps une difficulté naissante, cette méthode officielle paraît lente. Est-il indispensable qu'elle soit observée en tous points, que le premier ministre du gouvernement du Dominion informe le gouverneur général, son commissaire général à Londres ou le Foreign Office, que sir Edward Grey informe son ambassadeur près le gouvernement français, que sir Francis Bertie informe le ministre des affaires étrangères de France et vice versa ?

La chose paraît douteuse, du moins en matière commerciale. Il est souvent aisé de faire indirectement ce que l'on ne peut atteindre directement sans perte de temps et de travail. Au printemps de l'année en cours, M. H. Ketels consul général de Belgique à Ottawa, — les consuls belges ont la réputation, fort justifiée d'ailleurs, de remplir admirablement leur mission — informa le ministre des finances du Dominion de son désir et du désir de son gouvernement de faire admettre la Belgique au bénéfice du tarif intermédiaire canadien et du traité franco-canadien de 1907. Les pourparlers ne furent pas longs ; ils durèrent moins de semaines que n'avaient duré d'années les négociations avec la France.

Dans une dépêche du 6 juin 1910, M. Fielding exposa la situation au distingué counsul de Belgique. Un traité, écrivit-il en substance, exige l'intervention diplomatique du Foreign Office et "entraînera inévitablement un délai considérable". Mais M. Ketels avait désiré des mesures "améliorant rapidement les relations commerciales de la Belgique avec le Canada." M. Fielding indiqua la voie à suivre: "Le gouvernement canadien peut, par un ordre en conseil, étendre à la Belgique le bénéfice du tarif intermédiaire pour les articles mentionnés dans la cédule B du traité français. Nous pouvons également accorder ce tarif pour les articles de la cédule C, à l'exception, toutefois, des dérogations spéciales inscrites dans cette cédule".

Finalement, M. Fielding demanda si ces concessions étaient de nature à satisfaire le cabinet de Bruxelles. Informé préalablement des désirs de ses commettants, M. Ketels répondit, le jour même, que tel était réellement le cas. Le lendemain, 7 juin 1910, un ordre en conseil sanctionna l'entente; l'accord devint parfait; la représentation diplomatique n'eut à intervenir en aucune façon. Pour lui rendre un platonique hommage, le ministre canadien et le consul général de Belgique parlèrent en termes prudents, n'engageant personne, d'un futur traité de commerce qui interviendra à l'époque indéterminée convenant également aux deux parties intéressées.

Chapeau en fourrure, où le chic et le confort sont combinés

Un ordre en conseil du même jour admit les Pays-Bas au bénéfice du tarif intermédiaire canadien. Un accord intervenu uelques jours plus tôt entre le consul d'Italie, M. Lionello Scelsi, et M. Fielding fut ratifié à la même date. Quatre mois plus tôt, des pourparlers engagés par le consul allemand, M. Karl Oang, avaient abouti au même résultat. Terminant une longue guerre de tarifs, née d'un crime de lèse-impérialisme, commis, vers la fin du dix-neuvième siècle, par la Whilhelmstrasse, l'entente germano-canadienne présentait cependant des difficultés exceptionnelles.

Ces quelques faits, que nous extrayons avec plaisir d'une récente publication gouvernementale d'Ottawa, (Papers re-

MODES DU PRINTEMPS

Nos voyageurs sont actuellement sur la route, avec un Assortiment Complet d'Échantillons de Nouveautés de Modes. . . . . .

CHAPEAUX

Ne manquez pas de voir nos formes spéciales en

CRIN,

PAILLE DE RIZ,

PANAMAS, Etc.

FLEURS

Les lignes de Soie que nous avons ont une grande vogue, la gamme du coloris est la dernière pour la saison du Printemps.

ORNEMENTS

Seront très en demande. Aussi nous en avons une Collection magnifique comprenant la nouvelle boucle "fourche" en acier, vieil Or, vieil Argent et noir.

TRESSES A CHAPEAUX (Braids)

Vous trouverez dans cette Collection plusieurs modeles dont la vente nous est exclusivement réservée par le fabricant, ce qui veut dire que nous vous les offrons a des prix défiant toute compétition.

Rubans, Tulles, Chiffons, Malines de fantaisie

Dans les Nuances les plus Nouvelles de la Saison.

Toute Commande par la malle recevra notre meilleure attention et sera toujours expédiée le jour meme.

DEBENHAMS (Canada) LIMITED

TORONTO
Rues Bay et Wellington
OTTAWA

MONTREAL
18-20, Rue Sainte-Hélène
QUEBEC

lating to commercial arrangements between Canada and Foreign Countries) se passent de commentaire. Il suffit aux représentants allemand, belge, néerlandais, italien, de quelques vagues propos échangés au cours de conversations intimes pour atteindre un résultat que nous avions poursuivi pendant de longues années. Il est vrai que nous possédons un traité formel et que les autres pays n'ont qu'un arrangement provisoire. Mais il n'y a que le provisoire qui dure. De part et d'autre, les résultats sont les mêmes; et ces résultats furent, pour nos concurrents, d'autant plus appréciables qu'ils furent plus facilement acquis. Pour conclure des traités au sens diplomatique, le Canada doit passer par le Foreign Office et en utiliser les rouages lents et compliqués; des pourparlers entre ses dirigeants et les représentants consulaires étrangers suffisent pour établir d'utiles arrangements commerciaux. Gardons-nous d'oublier l'utile et instructive leçon.

LA CIRCULATION DANS LES RUES ET LES MARCHANDS

Le règlement municipal No 333 intitulé: "Règlement pour empêcher que les piétons ou la circulation ne soient entravés et la paix publique troublée dans les rues, ruelles et places publiques de la cité" vient d'être amendé par la proposition suivante de l'échevin Robinson, qui a été adoptée:

Section 1.—Le règlement No 333 est amendé en ajoutant après la section 3, la section suivante:

"(3a). Il est défendu à toute personne d'accoster les passants, dans les rues ou places publiques de la cité, pour les inviter à entrer dans les magasins ou autres établissements d'affaires, ou de solliciter de toute autre manière la clientèle de ces passants ou de toute autre personne, soit à la porte des magasins ou autres établissements d'affaires, soit sur les trottoirs, soit dans tout autre endroit public de ladite cité.

Section 2—Le présent règlement sera censé faire partie du règlement No 333, qu'il amende, quant à la pénalité et à toutes autres fins que de droit.

Cet amendement au règlement No 333 a été adopté pour mettre fin aux ennuis qu'éprouvaient les passants dans certaines rues de la Cité, notamment rues Craig et St-Laurent où ils étaient accostés et invités à entrer dans les magasins. Les passants ne pouvaient s'arrêter devant les devantures de certains magasins sans être immédiatement importunés par les propriétaires de ces magasins. De nombreuses plaintes ont été faites non seulement par les passants, mais aussi par des marchands qui n'emploient pas de pareilles méthodes pour attirer la clientèle chez eux. La police, qui ne pouvait rien pour empêcher que les passants soient ainsi interpellés est désormais armée pour mettre le holà à une pratique gênante en même temps que peu digne.

UNE PROPOSITION PEU PRATIQUE

A une réunion du Conseil de la Chambre de Commerce il a été récemment présenté un rapport très intéressant, mais, disons-le tout de suite, peu pratique, sur une application nouvelle du principe qui qui a dicté la "Loi de la Vente en Bloc."

Autant nous sommes disposés à appuyer de toutes nos forces les mesures qui pourraient être prises dans l'intérêt des commerçants, autant nous nous opposerons énergiquement à toutes les théories qui n'auraient d'autre effet que de démoraliser le commerce.

Il a été demandé à la Chambre de Commerce d'étudier cette proposition d'assimiler le marchand dont les marchandises seraient totalement ou en partie incendiées, au marchand qui vendrait son magasin en bloc. Dans ce cas, il ne serait pas permis au marchand de recevoir son indemnité des compagnies d'assurance à moins *du consentement de tous ses créanciers.*

Ce n'est évidemment pas d'un marchand que vient pareille proposition. Disons immédiatement qu'elle a été faite par un avocat. Nous aimons bien les avocats, mais nous n'aimons pas beaucoup qu'ils se mêlent des questions commerciales, auxquelles leurs études et leur profession ne les préparent guère. Nous allons nous en rendre compte:

Voici un commerçant qui a le malheur de passer au feu, selon l'expression populaire; ses pertes s'élèvent à $2,000 par exemple; il est amplement assuré; dans les soixante jours il sera indemnisé par les compagnies d'assurance; ses fournisseurs le savent et lui renouvellent son stock, sûrs qu'ils sont d'être payés, leur client étant solvable. Le marchand peut ainsi reprendre son commerce le lendemain même de l'incendie, s'il le désire; ne pas perdre de temps ni de clientèle; encaisser des profits; en un mot, ne pas trop souffrir du malheur qui l'a frappé.

On vient proposer que ce malheureux marchand attende le consentement de ses créanciers pour recevoir l'indemnité à laquelle il a droit. Or, il arrivera ceci, c'est que ses fournisseurs habituels attendront eux-mêmes que le pauvre incendié ait obtenu le consentement de *tous ses créanciers*—avant de lui faire de nouvelles avances de marchandises. Le marchand ne pourra donc pas se remettre aux affaires immédiatement et souffrira doublement du malheur qui l'a frappé, si, de cette façon, on ne le ruine.

Nous supposons que, si pareille loi entrait dans nos statuts, elle s'appliquerait aussi bien aux commerçants qui chiffrent les affaires par millions chaque année, qu'aux petits marchands qui ne font des ventes que pour quelques centaines de piastres par mois. Il ne saurait y avoir deux lois, différentes: une pour les commerçants qui font de grosses affaires et une autre pour les petits commerçants.

S'imagine-t-on alors les embarras qu'une pareille loi créerait au gros commerce, les pertes énormes qu'encourraient les maisons de gros visitées par l'incendie et obligées d'attendre que tous leurs créanciers à l'étranger aient donné leur consentement, afin que les compagnies d'assurance puissent payer les indemnités.

L'auteur de la proposition paraît supposer que le marchand qui passe au feu est un malhonnête homme ou un insolvable. Nous ne nous expliquons pas autrement qu'il veuille prendre des garanties contre le marchand incendié. Or, il est notoire que la plus grande partie des marchands qui passent au feu, aussi bien à la ville qu'à la campagne, continuent les affaires. C'est donc qu'ils paient leurs créanciers, et qu'ils trouvent crédit auprès d'eux. Ce n'est pas le fait de malhonnêtes gens.

D'ailleurs quelle garantie pourrait-on avoir contre un malhonnête homme? Ne pouvant recevoir une indemnité des compagnies d'assurance en cas d'incendie, il ne s'assurerait pas et trouverait profit à économiser le montant des primes. La loi deviendrait donc inutile, puisqu'elle ne protégerait pas le créancier contre son débiteur malhonnête.

C'est très bien, si l'on veut, de chercher à éviter tout risque; mais il faut bien comprendre qu'il est impossible de remédier à tous les maux au moyen des lois. Une loi dans le sens de celle proposée contre les marchands dont le stock serait plus ou moins endommagé par le feu serait, à notre point de vue, une loi mauvaise.

RECENSEMENT DES ETABLISSEMENTS MANUFACTURIERS

Un recensement des établissements manufacturiers sera fait le 1er juin, l'année prochaine. Par ce recensement on se propose de faire l'énumération des capitaux engagés dans ces établissements en 1910, ainsi que de la valeur de la terre, des bâtiments, du matériel, de la sorte de produits par quantité, ou par nombre des articles complétés et de la valeur dans l'année. Ces statistiques se rapporteront généralement aux manufactures qui emploient cinq ouvriers ou plus pendant l'année, mais pour certaines industries, telles que les moulins à farine, les briqueteries, les scieries, les usines de lumière électrique et de force motrice, et dans certains autres établissements où la valeur des produits est considérable, proportionnellement au nombre des personnes employées, l'énumération sera faite sans égard au nombre de personnes employées. Les employées des établissements comprendront les gérants, les surintendants, etc., à salaires, les fonctionnaires, les commis à salaires;

BLACK PRINCE

Bonne Chemise, Grande et Confortable.

La Chemise Black Prince est un article qui se vend remarquablement bien à la clientèle ouvrière. Nous nous sommes donné la peine de rechercher CE QUE l'ouvrier DÉSIRE pour ses chemises, et nous avons produit la chemise Black Prince.

Le matériel est une serge noire à dos duveté—faite spécialement pour nous, pour la Chemise Black Prince.

La couleur est INDÉLÉBILE. Vous pouvez vendre la chemise, avec la certitude que la teinture ne disparaîtra pas par l'effet de l'eau, de l'ébullition et ne passera pas.

La Chemise Black Prince est taillée AMPLE, ses manches sont longues et elle a partout une double piqûre.

Ecrivez aujourd'hui à votre marchand en gros pour avoir un échantillon et le prix de la chemise "Black Prince", faite et garantie par

The Canadian Converters Co., Limited.

MONTREAL.

les ouvriers qui seront classés en deux catégories: de plus de 16 ans et de moins de 16 ans, et les ouvriers à la pièce employés en dehors des établissements. Les salaires, les gages et toutes les sommes payées aux employés seront inscrits sur la feuille de recensement par sexe et pour l'année du recensement, et ils comprendront la somme totale de semaines d'emploi pendant l'année, le nombre moyen d'heures de travail par semaine et la somme totale payée dans l'année. Le total des semaines de travail et le total des sommes payées se rapporteront au corps entier des employés pendant l'année, tandis que le nombre moyen d'heures de travail se rapportera à une moyenne computée pour tous les employées de l'année.

Quand aux employés à la pièce en dehors de l'établissement, l'énumération devra indiquer, par sexe, la somme totale qui aura été payée en salaires pendant l'année et également la valeur totale de leurs produits . La force motrice employée dans les établissements comprendra le nombre et la force motrice des machines à vapeur, à gaz et à gazoline, des roues hydrauliques et des moteurs électriques, ainsi que la force motrice vendue à d'autres compagnies publiques ou privées ou achetées à ces compagnies. Le combustible employé devra indiquer la quantité de houille, de bois ou d'autres combustibles et sa valeur, livré à l'établissement, y compris la douane et les frais de transport La houille sera classée par mesure, suivant qu'elle vient de l'étranger ou du Canada. L'ouvrage de commande et les matières brutes seront énumérés par genre ou catégorie et les entrées devront indiquer les montants reçus dans l'année pour les ouvrages de commande et de réparation, et la valeur des matières brutes ou partiellement ouvrées employées aux installations. On enregistrera le genre ou la catégorie de produits des établissements de 1910 (par nom séparé, si on fabrique plus d'un produit), la quantité et le nombre de chaque article séparément et la valeur des produits divers pendant l'année. Ce relevé doit servir à faire connaître l'étendue et la variété des industries dans toutes les provinces et les districts. Mais il faut qu'il soit bien compris que les statistiques compilées et publiées ne révéleront pas les détails sur les industries individuelles. Le rapport ne révélera le total pour une industrie quelconque que lorsque cette industrie sera représentée par trois établissements manufacturiers ou plus du même genre. Tous les renseignements mentionnés ici seront recueillis par les recenseurs sur la feuille No. 9.

Le recensement de l'industrie laitière qui se rapporte à la production du beurre, du fromage, de la crême et du lait condensé, sera relevé sur la feuillle No. 12. Il devra indiquer la quantité et la valeur de chaque produit, et la quantité de lait et de fromage utilisés aux fabriques, le nombre des patrons et la somme d'argent qui leur aura été distribuée pendant l'année.

LES SOCIETES COOPERATIVES

On demande en Angleterre l'abolition de leurs Privilèges.

Nous trouvons dans le "Ironmongers' Chronicle and the Hardwareman", de Londres, Angleterre, un écho de l'Assemblée de la Chambre Nationale de Commerce Anglaise qui a eu lieu le 12 Octobre à l'hôtel de ville de Bolton.

Le Secrétaire, M. S. T. Nicholson qui, cet été est venu à Montréal, comme le savent nos lecteurs, a donné dans son rapport intérimaire les conclusions du Comité de la dite Chambre sur différentes questions et notamment sur celle des Sociétés coopératives, à ce sujet elle a décidé:

"Que les organisations commerciales actuellement enregistrées en vertu des "Actes relatifs aux Sociétés Industrielles et de Prévoyance" et qui font des opérations avec des personnes qui n'en sont pas membres, devraient être enregistrées conformément à l' "Acte des Compagnies" et payer les mêmes droits et taxes et observer les mêmes clauses de la loi que les autres Compagnies à Responsabilité Limitée, pour les raisons suivantes:

1. Elles commercent avec le public en général en concurrence avec les commerçants privés et les compagnies à responsabilité limitée.

2. Elles occupent des magasins dispendieux à très grande proximité des commerçants privés et adoptent les mêmes méthodes de publicité et de faire les affaires, vendent des marchandises à crédit, à paiement hebdomadaire aussi bien qu'au comptant.

3. Elles font le commerce de banquier, construisent des maisons, passent des contrats avec l'Amirauté et autres corporations publiques pour la fourniture d'aliments et de vêtements. Elles sont dans le sens exact du mot des concurrents en gros et en détail des manufacturiers et des distributeurs et, en conséquence, ne devraient pas être favorisées par la loi aux dépens de leurs concurrents et du public en général.

"Tissus et Nouveautés", d'acord en cela avec l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, n'avait-il pas raison de s'opposer de toutes ses forces à l'adoption des lois présentées à Ottawa, à la session dernière, pour favoriser au Canada l'établissement de Sociétés Coopératives, privilégiées au détriment de tous les commerçants privés et de toutes les compagnies régulièrement incorporées.

Si jamais ces Sociétés Coopératives prenaient pied au Canada, elles agiraient, à n'en pas douter, comme le font les Sociétés Coopératives en Angleterre, désorganiseraient le commerce établi sur lequel pèsent droits d'enregistrement et taxes et jouiraient de faveurs que rien ne justifie.

Le commerce doit veiller, car la question des Sociétés Coopératives n'est pas morte ici; elle a, quels que soient les mobiles qui les poussent, des partisans à la Chambre des députés. Elle reviendra donc sur le tapis, à la prochaine ou à d'autres sessions, mais elle fera de nouveau parler d'elle.

Il y a là un point qui devrait faire comprendre à tous les marchands détailleurs la nécessité de se tenir prêts à combattre toute législation qui leur serait hostile.

Pour cela, ils n'ont pas de meilleur moyen à employer que de s'unir à leurs confrères du commerce qui font partie de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada.

De la puissance de cette Association dépendra dans l'avenir la solution des questions commerciales posées devant les municipalités. Faites-la donc puissante et forte.

LA CALE SECHE A MONTREAL

Question à résoudre

On prétend que, si le cabinet d'Ottawa est unanime à reconnaître la nécessité d'établir une cale-sèche à Montréal, il ne montre plus la même unanimité quant à l'importance qu'elle doit revêtir. Tandis que le Ministre de la Marine, l'Hon. L. P. Brodeur, demande pour le port national une cale-sèche de premier ordre, d'autres Ministres pensent ne devoir accorder de subside que pour une cale-sèche de second rang.

C'est sans doute ce qui est cause du silence qui se fait depuis quelque temps sur les anciens projets de la maison Vickers-Maxim. Cette maison consentirait bien à établir ici une cale-sèche de premier ordre, mais se refuserait à en construire une d'un rang inférieur.

On s'est naturellement ému de tous ces bruits dans notre ville. Le Conseil du Board of Trade a eu une assemblée spéciale à ce sujet; il a été décidé de faire des représentations énergiques au gouvernement et de lui faire connaître la nécessité pour Montréal d'avoir une cale-sèche de premier et non de second ordre.

Une délégation composée de représentants du Board of Trade, de la Chambre de Commerce et de la Fédération des Armateurs; du Maire et des membres du Conseil de la Cité; du Maire de Maisonneuve; du Maire de Longueuil; des membres de l'Association Maritime de l'Intérieur et de l'Association des Manufacturiers Canadiens; de représentants du Grand Tronc, du Pacifique Canadien, du Canadian Northern, de l'Association de l'Assurance Maritime et de l'Association des Citoyens de Montréal, ainsi que des Membres de la Chambre des Députés

Challenge BRAND Collars Waterproof and Cuffs

Un Essai Sûr !

En choisissant une Marque de Faux Cols en Caoutchouc pour votre client difficile, une bonne idée est de vous assurer que vous-même vous porteriez ce faux-col !

Vous porteriez les

Faux-Cols et Manchettes

à l'Epreuve de l'Eau.

MARQUE

"CHALLENGE"

parce qu'ils sont si entièrement différents des faux-cols vieux style à l'épreuve de l'eau. Ils sont parfaitement corrects comme genre et ajustage et ne peuvent être distingués du faux col en toile que vos meilleurs clients ont toujours porté.

Les Faux-Cols "Challenge" n'ont pas d'odeur désagréable, ne s'affaissent pas, ne se fendillent pas et ne changent pas de couleur ; on peut les nettoyer en quelques secondes avec un linge humide.

L'économie de blanchissage est un des meilleurs points de vente en faveur des Faux-Cols et Manchettes "Challenge".

Procurez vous détails et prix.

The Arlington Company of Canada,
LIMITED.
54-64, Avenue Fraser, Toronto, Ontario.
REPRESENTANTS :
Ontario : J. CHANTCLER & Co., Toronto. *Est :* DUNCAN BELL, Montréal.
Ouest : R. J. QUIGLEY, 8-10 Wellington Est, Toronto. (temporairement)
(Quartier Général—Winnipeg dans un avenir rapproché.

Sous-Vêtements
Marque Health

Stock bien Assorti.

Vos Ordres seront Exécutés Promptement.

Greenshields Limited
MONTREAL.

Le Prix et la Qualité
Distinguent les Sous-Vetements

MARQUE "TIGER"
... D'autres Sous-Vetements Bien Faits ...

Leur excellence est prouvée et attestée par des centaines de marchands les plus progressifs qui tiennent cette ligne. Eventuellement vous la désirerez — POURQUOI pas MAINTENANT ?

The GALT KNITTING CO.,
GALT, - - Ontario.

et du Sénat du District, devra avoir, à bref délai, avec le Premier Ministre et les autres Membres du Cabinet, une entrevue dans le but de présenter au Gouvernement les raisons qui militent en faveur de la construction d'une cale-sèche de premier ordre dans le port de Montréal

Il va de soi que, quand le gouvernement semble disposé à prendre toutes les mesures voulues pour permettre la montée du fleuve jusqu'au port national aux plus gros navires modernes, il prenne également les dispositions nécessaires pour que les navires du plus fort tonnage puissent être réparés et visités au terme de leur voyage.

Bien d'autres raisons pourraient être invoquées et le seront par la délégation, mais celle que nous indiquons et qui est dictée par la logique même des choses est à elle seule suffisante pour dicter au gouvernement la conduite qu'il doit tenir en pareille circonstance.

Nous ne croyons pas devoir douter que les Ministres, après avoir entendu les délégués, ne se montrent unanimes et sur la nécessité d'une cale-sèche à Montréal et sur l'importance de premier ordre qu'elle doit obligatoirement avoir si l'on veut qu'elle réponde aux besoins du port le plus important du Canada.

Le gouvernement peut accorder les mêmes avantages à d'autres ports qu'au nôtre, nous n'y voyons pour notre part aucun inconvénient. Mais, il serait difficile de comprendre que le Gouvernement accordât à un port de second ou de troisième ordre une subvention qu'il refuserait au premier port du pays, pour créer une cale-sèche aux grandes dimensions dont le besoin se fait et se fera chaque jour sentir davantage.

NE VENDEZ PAS SANS PROFITS

Nous avons vu précédemment que, pour réussir en affaires, un marchand ne doit pas débuter avec un capital insuffisant et qu'il ne doit pas non plus acheter inconsidérément.

Mais bien acheter n'est pas suffisant, il faut aussi savoir vendre, c'est-à-dire vendre avec profit. Il n'est pas difficile de beaucoup vendre quand on sacrifie la marchandise.

En principe, il est anti-commercial de vendre une marchandise, un seul article sans que le marchand en tire profit.

Le marchand de détail ne peut pas espérer faire fortune rapidement, d'un coup. Il n'a pas à compter sur de gros contrats qui lui laisseront de gros profits. Aujourd'hui, dans le commerce de gros et même dans l'industrie, ces coups de fortune ne se rencontrent plus, la concurrence est trop grande.

C'est donc la multiplicité des petits profits, des tout petits profits même qui compte. Le marchand n'en a pas à perdre; il ne doit en négliger aucun et à plus forte raison, ne doit-il pas vendre sans profit.

Est-ce que les frais généraux sont moindres pour les marchandises vendues à perte que pour celles vendues avec profit? Est-ce que le travail, est-ce que le capital ne doivent pas trouver leur rémunération aussi bien dans la vente du sucre et des marchandises de marque que dans la vente des fruits, des légumes, des vins et des liqueurs, du coton et de la soie, des chaussures et des chapeaux, etc.

L'excuse, c'est que le voisin vend telle marchandise à tel prix et qu'il faut bien faire face à la concurrence. Si le voisin est assez insensé pour vendre à perte, est-il nécessaire de l'imiter? Il y a des marchands qui ne s'occupent pas de ce que font leurs voisins, ils les laissent vendre aux prix qu'ils veulent, les laissent s'enferrer, se ruiner, ils font d'excellentes affaires en ne vendant rien sans profit.

Ce sont ces derniers et non les autres qu'il faut imiter.

SI vous APPROUVEZ

la ligne de conduite du "PRIX COURANT", abonnez-vous.

Faites-le connaître à vos amis, amenez-les à s'abonner.

Parlez-en à vos fournisseurs afin qu'ils se rendent compte de l'efficacité de sa publicité.

GANTS GARANTIS

Cette paire de gants est garantie donner entière satisfaction, Si elle est défectueuse comme matériel ou comme piqûres, nous la réparerons ou la remplacerons, si vous nous la renvoyez avec cette étiquette.

Le soin pris dans la sélection de la peau, la coupe et la confection des Gants "RYAN" nous permet de donner une garantie absolue avec chaque paire de gants portant notre nom.

Nous ne laissons aucune manufacture vous donner un plus grand équivalent de votre argent.

En Vente chez les Principaux Marchand de Gros.

E. H. Walsh & Co., Agents

Toronto, Montréal, Winnipeg, vancouver.

Essayez notre NOUVEAU

GANT sans COUTURE

POUR LA

PERFECTION

DANS

LE STYLE, L'AJUSTAGE

.... LA DURABILITE ....

Nous enverrons avec plaisir des Echantillons sur demande

PEWNY & CARRET, Gantiers Specialistes,

GRENOBLE.

Seuls Agents au Canada:

Greenshields Limited

MONTREAL

Au Commerce *Novembre 1910*

Vous êtes cordialement invités à visiter nos magasins.

NOUS avons commencé notre vente annuelle d'inventaire le lundi 14 novembre et la continuerons jusqu'au 30 novembre, date à laquelle notre année commerciale de 1910 finit. Nous ne pouvons pas à présent vous donner une liste détaillée des marchandises que nous aurons à liquider et des prix que nous coterons; mais nous vous assurons de fortes réductions dans les lignes de liquidation. Nous désirons réduire notre stock à son minimum pour le 30 novembre. Vous trouverez des spécialités dans chaque département: Nouveautés, Tapis, Articles de Maison, Articles de Tablette, Cotonnades, Toiles et Lainages.

JOHN MACDONALD & CO., Limited

TORONTO.

M. J. O. Trempe, 207, rue Saint-Jacques, Montréal.

M. D. Fontaine, 77, rue Church, Saint-Roch, Québec.

M. J. H. Carson, (Cowansville), Cowansville.

INVENTAIRE

Occasion pour vous Réassortir

Nous avons, dans tous les départements, un certain nombre de lignes à liquider, que nous offrons à des prix spéciaux avant de faire notre inventaire.

Les marchandises de Printemps arriveront bientôt et nous voulons leur faire de la place.

Vous aurez certainement avantage à visiter notre immense magasin pendant ce mois, ou à voir les échantillons de nos voyageurs.

Nous pouvons vous offrir des valeurs splendides.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.

Tissus et Nouveautés
TISSUES & DRY GOODS

DECEMBRE 1910

Etoffes à Robes de Priestley

POUR LE PRINTEMPS 1911.

De nouvelles lignes d'Etofies à Robes de Priestley pour le Printemps, en belle collection générale, la meilleure dans notre histoire, sont maintenant entre les mains de nos voyageurs.

Le moyen le plus sûr d'augmenter vos affaires en Etoffes à Robes est de mettre au premier rang les Etoffes Priestley.

Quelques-unes des nouvelles étoffes d'accord avec les indications de la mode :

RAYURES FINES (*Hair Line*) EN EFFETS NOUVEAUX ET NETS

Etoffe Acadia pour Costumes · Etoffe Egremont pour Costumes · Etoffe Cedar pour Costumes
Etoffe Bengal pour Costumes · Etoffe Abbey pour Costumes

RAYURES FINES (*Hair Line*) EN MOHAIR et LUSTRES

Mohair Rigby, Rayé Fin · Mohair Belmont, Rayé Fin
Mohair Chelsea, Rayé Fin

Popeline Madras · Natté de Couleur · Fabrique Coral

Les Etoffes Noires de Priestley

seront incontestablement en forte demande.

Ottoman Veronese · Cordé Rainham · Résilda Caméléon
Résilda Granulé · Mongolia en Laine · Drap Canton

LES VOILES AURONT UNE FORTE VENTE

SEULS AGENTS POUR LES TISSUS DE PRIESTLEY

Greenshields Limited, Montreal

Rubans pour les Fêtes

LIVRAISON IMMEDIATE

RUBANS DE SOIE, PURE TEINTE

RUBANS HOLLY
Petites Largeurs,
1, 1½, 2, 3.

RUBANS
UNIS ET DE FANTAISIE
Petites Largeurs.

Voyez notre Assortiment d'Importation de Rubans Français Fantaisie. La plus grande Variété qui ait jamais été offerte au Canada.

Notre Commerce de Rubans Augmente! Profitez-vous de nos Offres?

(Nous vous présentons les Compliments de la Saison.)

Corticelli Silk Company, Limited.

BUREAU PRINCIPAL A ST-JEAN, P. Q.

ADRESSEZ-VOUS AU BUREAU LE PLUS RAPPROCHÉ.

SALLES DE VENTE :

22 rue Ste-Hélène, MONTRÉAL.
24-26 rue Wellington Ouest, TORONTO.
56 rue Albert, WINNIPEG.
91a rue York, SYDNEY, N. S. W.
318 rue Homer, VANCOUVER.

Commencez la nouvelle année avec un bon stock de Merceries de Matthews, Towers & Co. Attendez notre voyageur et demandez à voir nos Chemises de Fantaisie et notre Bonneterie, etc. Assortiment le meilleur et le plus considérable de Merceries pour Hommes, qui ait jamais été offert au Canada— sans exception.

MATTHEWS, TOWERS & CO.

MONTREAL, P. Q.

La plus grande Maison de Merceries pour Hommes au Canada

Pour Améliorer votre Commerce en Janvier

Faites une vente spéciale d'Articles de Tablette.

En janvier de cette année, nous avons attiré l'attention de beaucoup de nos amis sur l'importance pour eux de tenir une

Vente Spéciale d'Articles de Tablette

suivant les lignes d'autres ventes spéciales faites par la plupart des détaillants au début de chaque année. Nous sommes heureux de dire que nos clients, dans tout le Canada, ont répondu immédiatement à notre suggestion et que

La Vente Spéciale a été un Succès

pour tous ceux qui l'ont essayée.

Nous avons préparé des renseignements complets concernant cette vente. Liste complète des marchandises, entièrement décrites, donnant le coût et le prix de vente.

Nous vous donnons aussi des annonces à insérer dans vos journaux. Ces annonces ont attiré la clientèle.

Ne tardez pas.—Demandez des renseignements complets.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 80 rue St-Denis, Montréal. Téléphones Est 1185-118, Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. XII — MONTREAL, DECEMBRE — No 12

A Tous Nos Lecteurs,

Nous présentons nos meilleurs souhaits de bonheur et de prospérité pour l'année 1911.

"TISSUS ET NOUVEAUTES."

UNE RESOLUTION DE LA SECTION DES MARCHANDS DE NOUVEAUTES EN DETAIL.

A la dernière réunion de la Section des Marchands de Nouveautés en Détail de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, la résolution suivante a été adoptée:

"Reconnaissant le principe que la distribution des marchandises se fait plus économiquement par l'intermédiaire du Marchand de Gros et du Marchand de Détail, il est proposé et adopté que les membres de notre Association donnent à l'avenir la préférence aux Manufacturiers qui distribuent leurs produits par l'intermédiaire du Commerce de Gros et du Commerce de Détail et expriment en outre leur opinion que tous les Détailleurs devraient être placés sur un même pied."

L'attitude prise par la Section des Marchands de Nouveautés en Détail est absolument équitable. Le commerce de détail n'a aucun intérêt à favoriser les manufacturiers qui se passent de l'intermédiaire du marchand de gros; et elle dit aux marchands de gros: nous nous aiderons mutuellement. C'est de la bonne solidarité.

AVIS IMPORTANT POUR LES COMMERCANTS DE DETAIL

Il nous a été demandé à différentes reprises cette semaine, par téléphone, si les magasins pouvaient rester ouverts après 7 heures le mercredi et le jeudi des semainese précédant Noel et le Jour de l'An.

Comme un certain nombre de marchands peuvent être dans le doute à ce sujet, nous croyons devoir leur dire qu'ils ne sont pas contraits de fermer leur magasin à 7 heures les mercredis 21 et 28 et les jeudis 22 et 29 de ce mois.

LA RECIPROCITE AVEC LES ETATS-UNIS

Comme nos lecteurs le savent, les négociateurs d'un traité de réciprocité entre le Canada et les Etats-Unis se sont séparés, après plusieurs conférences à Ottawa, sans arriver à aucun résultat. Il est vrai que les délégués américains s'en sont retournés chez eux avec l'entente que les négociateurs se réuniraient de nouveau à bref délai à Washington. Les délégués canadiens iront donc faire un tour dans la capitale politique des Etats-Unis et il sera de nouveau question de développer davantage les relations commerciales entre les deux pays.

Nous ne voyons pas, à franchement parler, quel genre de traité de réciprocité nous pourrions passer avec les Etats-Unis. Si les tarifs des deux pays frappaient les mêmes articles de droits à peu près semblables, il y aurait un grand obstacle de moins à surmonter. Mais nous n'en sommes pas là; notre tarif est bien moins élevé que celui des Etats-Unis.

Alors que nous avons un tarif de revenu et légèrement protectionniste dans certains cas, les Etats-Unis ont élevé leurs barrières douanières à un point tel que leur tarif est non seulement protectionniste à haute dose, mais souvent prohibitif. De plus, il semblerait qu'en ce

qui se rapporte aux produits canadiens, ce tarif a été étudié pour gêner notre commerce d'exportation sur les Etats-Unis.

Il nous faudrait enlever bien peu de chose sur les droits actuels pour permettre aux articles américains, sur lesquels nous accorderions des concessions, de pénétrer sur notre marché, au détriment de notre propre production ou de notre commerce avec la Grande-Bretagne. Car c'est bien à faire pénétrer sur le marché canadien les produits de leurs manufactues que vont s'exercer tous les efforts de nos voisins.

Nous ne pouvons pas nous arrêter un seul instant à l'idée que les négociateurs canadiens consentiraient à sacrifier la moindre parcelle de nos industries naissantes qui ont, au contraire, besoin d'être protégées tant qu'elles n'ont pas atteint leur plein développement.

Les Etats-Unis nous consentiraient bien volontiers quelques réductions de droits, mais seraient-elles jamais assez fortes, avec leur tarif élevé, pour que nous puissions dire qu'il y a réellement réciprocité de concessions. Nous ne devons pas faire un marché de dupes.

La rupture des négociations à Ottawa nous dit assez que nos ministres ont clairement indiqué aux délégués américains que le Canada n'était pas prêt à sacrifier ses propres intérêts. Un traité de réciprocité n'aurait sa raison d'être que si les deux pays devaient y gagner, chacun de son côté. Ce n'est pas ce que l'on voudrait de l'autre côté de la frontière; aussi, la reprise des négociations à Washington, si elle doit se produire, n'aura pas plus d'effet que n'en ont eu les pourparlers à Ottawa.

LES SOCIETES COOPERATIVES DE CREDIT.

Discussion en Chambre du Projet de M. Monk.

Mercredi le 14 de ce mois, le projet de loi de M. Monk relatif aux Sociétés Co-opératives de Crédit est venu devant la Chambre des Communes et a été fortement combattu, comme, d'ailleurs, il le méritait.

M. E. B. Osler, le député de Toronto Ouest, un financier expérimenté dont la parole attire toujours l'attention de la Chambre, parce qu'elle sait que les opinions qu'il exprime sont fortement motivées, M. Osler a fortement combattu le projet de loi de M. Monk, qui, dit-il, pourrait donner naissance à des actes frauduleux. Il y a, d'après lui, un fort élément de spéculation au Canada et on peut trouver partout des exploiteurs sans scrupule. Le bill prévoit que sept individus peuvent former une société coopérative, obtenir une license pour faire des transactions, ouvrir des bureaux, recevoir des dépôts et au moyen de l'expédient qui fait que les emprunteurs sont actionnaires, se prêter de l'argent à eux-mêmes. Ce serait, pense t-il, une loi dangereuse.

M. Monk s'est efforcé de détruire cette opinion en faisant observer que l'Association des Banquiers ne s'opposait plus à son projet de loi depuis qu'il avait été convenu que les prêts seraient limités aux membres seulement.

A cela, M. Osler répond qu'en versant une piastre n'importe qui peut devenir membre de la Société et emprunter d'elle. Il voit là des fraudes en perspective. Il peut parfaitement s'imaginer qu'un membre d'une de ces sociétés pourrait s'enfuir avec le montant d'un large emprunt avant le temps exigé pour faire rapport au Gouvernement. Ces sociétés, d'après M. Osler, ne peuvent sûrement pas réussir à moins qu'on leur impose des restrictions et qu'on limite leurs opérations.

Sir Wilfrid Laurier intervint dans la passe-d'armes entre M. Monk et M. Osler, M. Monk ayant demandé à ce dernier si d'après l'Acte des Banques existant le public était continuellement fraudé. Le Premier Ministre comprend que l'objection de M. Osler est que les banques ont un capital-actions comme garantie des dépôts, garantie dont manqueront les Sociétés Coopératives. La seule réponse de M. Monk, dit le Premier Ministre, semble être que l'expérience des Sociétés de Crédit dans d'autres pays ne justifie pas les dires de ceux qui s'opposent au projet de loi. Sir Wilfrid pense que M. Fielding n'est pas entièrement fixé sur ce point et il suggère de s'en tenir là pour le moment.

M. Monk s'oppose à tout délai. Il déclare que le projet présenté aux sessions antérieures renfermait des pouvoirs beaucoup plus étendus, et qu'il a toujours été repoussé par suite de l'hostilité de la puissante association des marchands de détail. Quand il consentit de ramener son projet de loi sur la base des Sociétés de Crédit, il avait compris qu'on laisserait passer ce projet à l'état de loi. Le comité des banques l'a adopté l'an dernier et il ne peut pas comprendre qu'on veuille en retarder la discussion. Pareille législation, dit-il, existe dans tous les pays civilisés, sauf au Canada.

M. H. H. Miller allègue que le "bill" tel qu'il est conçu est dangereux et que les fraudes qui se commettent malgré les lois existantes devraient avertir la Chambre combien il faut être prudent au sujet des lois à venir. C. D. Sheldon a pris de fortes sommes dans la poche des gens et on ne devrait pas faciliter à d'autres de jouer le jeu de Sheldon. M. Miller doute que M. Fielding soit en faveur du projet de loi de M. Monk. Tel n'est pas l'avis de M. G. H. Perley, puisque le Gouvernement a le pouvoir de limiter le champ d'opérations de toute société; il ne croit pas qu'avec les provisions du bill il y ait possibilité de faire beaucoup de mal.

M. Osler déclare que tout en étant absolument d'accord avec M. Monk sur le but qu'il poursuit il rappelle de nouveau son opinion que le bill, tel qu'il est élaboré, est dangereux et qu'au lieu de mettre un terme aux projets des trompeurs et des gens sans scrupule, il ouvre, selon lui, la porte à la fraude. Si le projet devient loi, il n'hésite pas à dire qu'avant trois semaines cinquante sociétés frauduleuses auront vu le jour.

* * *

M. Monk veut bien reconnaître que l'Association des Marchands Détailleurs du Canada a été assez puissante pour faire repousser jusqu'à présent son projet de loi sur les Sociétés Coopératives.

Mais, si cette Association a pu obtenir de semblables résultats—qu'elle espère pouvoir obtenir longtemps encore—c'est qu'elle avait des arguments sérieux à opposer à la législation que M. Monk voudrait introduire au Canada où elle n'a que faire.

Ces arguments n'ont nullement perdu de leur valeur. M. Osler en a exposé une partie, comme on l'a vu plus haut et nous ne pouvons pas croire que ces arguments n'ont pas créé une forte impression sur les membres de la Chambre.

L'Association des Marchands Détailleurs du Canada ne se désintéresse pas de la question, elle ne le peut pas.

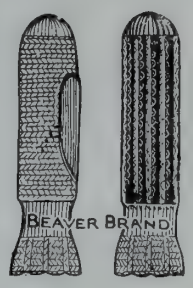
M. Monk peut être assuré qu'il la trouvera toujours debout prête à combattre son projet de loi tant qu'il prêtera à la fraude, à l'exploitation et à l'usure.

LE CANAL DE LA BAIE GEORGIENNE

Une députation s'est rendue à Ottawa pour presser le gouvernement d'entreprendre la construction du Canal de la Baie Georgienne. Elle a été reçue par Sir Wilfrid Laurier, l'Hon. Dr. Pugsley, l'Hon. G. P. Graham et l'Hon. Chas. Murphy.

La députation se composait du Maire Guerin, de Montréal; de MM. Thomas Robb et Robert Reford de la Fédération des Armateurs; W. J. Poupore, de la Chambre de Commerce; George Hadrill, du Board of Trade; H. B. McGiverin, M. P., E. Proulx, M. P.; G. White, M.P.; G. F. Hodgins, M. P.; Maire Hopewell, l'Ech. Black, l'Ech. Brown, G. S. May,

LES DETAILLANTS



trouvent profit et satisfaction

A TENIR

Les Marchandises Tricotées de la MARQUE BEAVER

Ces marchandises sont manufacturées par

R. M. BALLANTYNE LIMITED

dans leur manufacture de Stratfrod, Ont.

Les ventes des articles de la "Marque Beaver" ont beaucoup augmenté, chaque année.

La capacité de notre manufacture est la seule limite à cette agmentation; c'est pourquoi les détaillants peuvent toujours compter sur une prompte livraison, quand ils demandent des

Marchandises Tricotées de la

MARQUE BEAVER BRAND **BEAVER**

Quand vous vendez des Gants, Mitaines, Casques, Casquettes, Ceintures, Sweater Coats, Sweaters, Jerseys, Bas et Chaussettes de la "Marque Beaver" vous satisfaites vos clients et faites un beau profit; voilà le point important—Profit et satisfaction.

R. M. BALLANTYNE LIMITED

Stratford, Ontario

Représentants: J. E. PATTE / A. MALO

SALLE 38
204 RUE ST-JACQUES,
MONTREAL, Qué.

Peter Whelan, du Maire Fontaine de Hull; du Sénateur Edwards, A. Verville, M.P.; John Loughrin, de Mattawa; J. A. Forward, du maire Wright, de Aylmer; de MM. C. A. McCool, John Fergusson, président du Board of Trade de North Bay et de nombreux délégués.

En présentant la élégation M. H. B. McGiverin, M. P. a demandé que le travail soit mis en marche aussitôt que possible.

Le maire de Montréal, ainsi que MM. Robert Reford, J. R. Bimming, Peter Whelan ont pris tout à tour la parole insistant sur la nécessité d'en commencer immédiatement les travaux.

Sir Wilfrid Laurier a répondu que le gouvernement n'avait pas besoin que des arguments lui soient présentés pour lui faire connaître la nécessité de construire immédiatement le Canal de la Baie Georgienne. C'est simplement une question de finance qui retarde les travaux et, comme il l'a souvent déclaré, le canal sera entrepris dès que les finances le permettront. Pour lui, il ne saurait y avoir de contestation entre la création du canal de la Baie Georgienne et du Canal Welland . Les deux ne seraient pas de trop. Le Ministre des Finances devra être consulté, car il faut contracter un emprunt pour l'argent nécessaire aux travaux qu'il voudrait voir commencer dès aujourd'hui. Sa visite dans l'ouest lui a fait voir la nécessité du canal, mais ce n'est qu'une question d'argent. Sir Wilfrid Laurier a répété qu'il ne pouvait y avoir rivalité entre le Canal de la Baie Georgienne et le Canal Welland.

M. W. J. Poupore a déclaré craindre que l'histoire se répète et que, si le Canal Welland est agrandi, les bateaux Américains ne s'en servent pour ré-expédier à Oswego et à Ogdensburg.

DESCRIPTIONS DE CHAPEAUX-MODELES.

Page 8 — Chapeau de restaurant en velours noir. Le dessous de la passe est recouvert de satin et de chiffon roses. La garniture consiste en une large bande plate en plumes d'autruche blanches, sur laquelle est posée une guirlande de fleurs couleur vieil or.

Dimensions: hauteur de la calotte, 4 pouces; largeur de la passe en avant, 3½ pouces; largeur de la passe en arrière 6 pouces, et sur les côtés 7 pouces; circonférence, 54 pouces.

Page 10 — Chapeau de grandeur moyenne avec calotte en forme de bombe en peau de phoque et passe rigide s'enroulant légèrement au bord. La passe est couverte de velours nuance corail, soutaché d'or. Le dessous de la passe est couvert de velours noir; une plume de 19 pouces, corail et noire, est pesée sur le côté.

Dimensions: hauteur de la calotte, 6⅜ pouces; circonférence, 29 pouces; largeur de la passe, 4 pouces partout.

Page 14 — Bonnet écossais en ponyskin à poils touffus, garni de renard rouge.

Page 16 — Turban en civette, fini par une passe en renard. Ce modèle est fait entièrement sans fondation et peut être aplati et plié à volonté. Le tour de tête a 28 pouces, la passe est haute de 4 pouces, et la calotte haute de 6 pouces est en forme de bombe.

ACCESSOIRES DE LA TOILETTE.

Il y a sur le marché de belles broderies sur voile de coton et marquisette. Etant donnée la grande faveur accordée à ces tissus en soie et en laine de couleur, leur succès devrait être assuré dans les variétés en coton. Les robes en lingerie brodée sont toujours en faveur auprès des Américaines et l'adoption de nouveaux tissus donne beaucoup de nouveauté à ce genre.

On fait un grand emploi de ces voiles brodés en coton pour de beaux modèles français de lingerie; on y met toujours une touche de couleur, chose si estimée des Françaises, sous forme d'une robe de fondation bleue ou rose, souvent avec un contour de couleur assortie pour faire ressortir la broderie blanche de la tunique en voile.

* * *

Pour les articles de cou, le blanc occupe le premier rang, usurpé depuis si longtemps par les nuances persanes et leurs combinaisons. Toutefois les lignes du commerce des fêtes ont des touches de couleur de teintes pâles qui aident beaucoup à faire de gracieux articles de cou, convenant bien à des cadeaux. Les combinaisons usitées consistent en cols stock et jabots de fantaisie en net blanc ou en mousseline, avec messaline bleu pâle, rose, lavende ou maïs. Les dessins floraux de Dresde en soie et les rubans sont employés comme garnitures dans de nombreux cas. Quand on se sert de tissus persans, on combine les teintes les plus claires, et ces tissus sont souvent du chiffon.

On emploie les dentelles en grandes quantités et dans toutes les variétés; les imitations de valenciennes, venise, cluny et point d'Irlande sont en vogue. Pour les articles de cou de haute catégorie, les dentelles véritables sont de règle; on voit les variétés mentionnées plus haut ainsi que les dentelles princesse, lierre, duchesse et Carrickmacross. Des touches d'or sous forme de

Chapeau en peau de Phoque, avec passe en velours nuancé corail.

Acceptez nos Compliments et nos meilleurs Souhaits.

Un Joyeux Noël

et une

Nouvelle Année Prospere.

L'augmentation de nos facilités de manufacture nous permettront de faire de 1911 une année record pour

Les Blouses et la Lingerie,
Les Draps et Taies
d'Oreiller tout faits

LAURENTIAN

Prenez sûrement part à notre succès.

STOCK TENU A NOTRE BUREAU DE MONTREAL, EDIFICE "MARK FISHER."

The DIAMOND WHITEWEAR CO.

TROIS-RIVIERES, Québec. LIMITED

Toronto:—W. H. Piton, Empire Building. **Province de Québec:**—J. A. Morin, Salle d'Echantillons, 130 rue St-Joseph, Québec.
Montréal et Est d'Ontario:—Z P. Benoit, Edifice Mark Fisher, Montréal. **Provinces Maritimes:**—Alex. Burr, St-John, N.B.
Colombie Anglaise et Territoires du Nord-Ouest:—Geo. Strachan et E. L. Burden.

fleurs rococo en dentelle, gaze sont en faveur.

Les bandes de cou avec cravates en velours noir ou satin de couleur portant de délicates garnitures de fleurs en satin de couleur ou gaze d'or remportent un succès marqué et sont acceptées par la clientèle de toute catégorie.

* * *

Le genre de garniture de robe qui est bien en évidence, cette saison, est la broderie en perles de porcelaine. Les formes qui ont eu le plus de succès sont les bandes larges, les blouses et les tuniques, les garnitures plus petites et les motifs plus petits ont été quelque peu négligés.

Les blouses de dessus en chiffon brodé de perles se vendent rapidement. La grande vogue est au chiffon ou aux marquisettes en blanc ou noir avec broderie de perles noires ou blanches. On voit aussi des chiffons de couleur avec perles blanches ou de couleur, les blouses bleu-marin avec perles blanches étant parmi les favorites.

Les tuniques garnies de perles sont en haute faveur. Les perles en porcelaine, nacre, cristal, satin et verroterie, de couleurs blanche et pâles, parfois rehaussées de jais, forment l'ornement favori pour les tuniques de fantaisie en chiffon blanc, marquisette et net, portées sur des fondations en chiffon ou satin blanc ou de couleur.

Des bandes, garnitures et tuniques où les perles en nacre dominent doivent aussi être comprises parmi les marchandises à succès de la saison. Des tuniques d'un travail élaboré garnies de sequins et de perles en cristal ont été les favorites dans cette classe.

Une forme excessivement pratique de bande est garnie de carrés de perles couvrant la largeur entière de la bande, qui a souvent une largeur de dix ou douze pouces. L'avantage en est que les carrés peuvent être séparés et employés comme garnitures.

Une mode en évidence demande de telles sections. Au lieu de coulisser le bord inférieur de la tunique tout autour et de le joindre à une bande continue, le devant et l'arrière des portions de côté sont plissés en un grand carré ou garniture oblongue, les espaces étant finis par un pli du tissu.

Tout indique qu'au printemps on emploiera à profusion les braids larges. Les lignes les plus nouvelles sont aussi larges que l'étaient les marchandises d'automne, mais elles sont beaucoup plus légères et offrent des dessins prononcés, dont beaucoup sont des combinaisons de grands losanges et de chevrons. La grande nouveauté est le braid ajouré. Une insertion ou une bande légèrement ajourée, représentant souvent exactement des modèles de dentelle Cluny, est tissée au centre, ou bien deux bandes d'un pouce peuvent paraître de chaque côté, formant bordure.

* * *

Les voiles à mailles toile d'araignée attirent beaucoup l'attention. Un nouveau voile pour aller en automobile couvre tout le chapeau et le visage et est assuré au cou par un élastique.

On voit des modèles en noir avec un simple fil blanc traversant la figure principale; on voit aussi l'inverse; la plupart des fils sont blancs, des contours noirs faisant ressortir le dessin.

D'autres nouveaux patrons, qui ne sont pas généralement connus sous le nom de mailles toile d'araignée, mais qui ont la même consistance et sont du même tissage, sont produits en dessins géométriques—un grand losange avec un petit cercle au centre joint aux côtés du losange par des fils horizontaux. Dans un autre dessin du même genre, les cercles empiètent les uns sur les autres.

Le voile pour automobiliste dont nous parlons au début de cet article est en chiffon suffisamment large pour couvrir tout le chapeau et le visage; il descend plus bas que les épaules en arrière. Une partie du bord du devant passant sous le menton est réunie en plis dans une bande élastique portant une boucle à une extrémité et un bouton à l'autre. La bande élastique encercle le cou; elle est assujettie en arrière par un bouton et une boucle et maintient le voile plissé tout près du cou.

Il n'est pas nécessaire d'enlever le voile pour atteindre le visage avec la main, car, en avant l'élastique s'étend pour permettre d'insérer la main ou pour soulever le voile sans difficulté.

Chapeaux de restaurant avec bande en Plumes d'autruche et roses couleur or.

CHAPEAUX ET GARNITURES.

Fourrures, plumes, fleurs, dentelles, grandes, petites formes, formes moyennes, voilà le résumé des modes pour les chapeaux telles qu'elles sont aujourd'hui, dit "The Illustrated Milliner." Il serait futile d'essayer de parler d'un genre particulier qui pourrait être indiqué comme genre principal. Tout semble à la mode, tous les goûts individuels peuvent être suivis, toute garniture désirée peut être choisie. Les styles de chapeaux n'ont jamais si peu duré que maintenant. Ce qui est considéré au-

Cela vous sera profitable.

Des milliers de marchands perspicaces et au Goût Difficile vendent toutes ces marques.

S'il en est une que vous ne teniez pas, il vous sera profitable de placer une commande à titre d'essai.

Pour Garçonnets :

Buster Brown, Hercules, Rock Rib.

Pour Dames et Jeunes Filles :

Three 80s, Pricilla, Princess,

Pour Jeunes Enfants :

Little Darling, Little Daisy, Little Pet.

Pour Hommes :

Marathon.

Donnez un ordre à votre Fournisseur.

Chipman-Holton Knitting Co.

LIMITED

Manufacturiers de Bonneterie les plus importants du Canada,

MANUFACTURES :

HAMILTON, ONT. WELLAND, ONT.

Seuls Agents : E. H. WALSH & CO., TORONTO, ONT.

BUREAUX-SUCCURSALES :

MONTREAL, QUE. et WINNIPEG, MAN.

Il est profitable d'annoncer, et il est profitable de répondre aux annonces.

Des manufacturiers et des maisons de gros emploient de l'espace dans "Tissus et Nouveautés", pour vous aider à gagner de l'argent.

Si voue ne lisez pas les annonces et si vous n'y répondez pas, vous manquez des occasions d'augmenter vos profits.

J. A. GRUMMET & CO.,
Marchand Général
BOITE DE POSTE 6 RIVERS

RIVERS, MAN., 22 Novembre 1910.

R. D. Fairbairn Co., Ltd.,
Toronto.

Messieurs :—

Veuillez faire l'assortiment suivant au montant total de $30.00 et nous l'envoyer immédiatement par express.

Cols de dames assortis, de $2.00 à $6.50 la douzaine, mais pas trop d'une seule sorte. Aussi des ceintures assorties, de $2.00 à $6 50 la douzaine. Nous désirons les styles absolument les plus nouveaux pour le commerce de Noël.

Vous pouvez obtenir toute référence désirée en vous adressant à W. R. Johnston & Co., Marchands de Vêtements en Gros, Toronto.

Nous mentionnons que nous remarqué votre annonce dans le No. de novembre de "Tissus et Nouveautés".

Vos dévoués,
J. A. Grummett & Co.

Cette annonce a paru en page entière dans le No. de Novembre de "Tissus et Nouveautés".

Cet ordre par lettre n'est qu'un des nombreux ordres reçus comme résultat de l'annonce de R. D. Fairbairn Co.

Répondez-vous aux annonces qui paraissent dans "Tissus et Nouveautés"?

jourd'hui comme la plus grande mode peut n'être plus de mode dans quelques jours; les choses sont plus incertaines qu'elles ne l'ont jamais été depuis un bon nombre de saisons, à cette époque de l'année.

Le grand chapeau amplement garni d'autruche est toujours en forte demande, et on le voit le plus souvent avec des costumes habillés.

Les formes artistiques traditionnelles, avec passes retombantes tout autour ou enroulées d'un côté, continuent à être en vogue. En fait, rien ne semble pouvoir les supplanter dans les affections des dames.

La tonkinoise est la plus récente nouveauté parmi les grandes formes champignon. Elle a une ressemblance marquée avec les formes coolie et mandarin, mais elle est ovale au lieu d'être ronde, la partie la plus large se projetant pardessus le dos de la personne qui porte le chapeau. La calotte est séparée de la passe par un pli accentué, au lieu de présenter le profil uni du chapeau coolie.

Excessivement agréable est le contour de la nouvelle adaptation du chapeau amazone, ou chapeau 1860, petite forme, s'ajustant de près, avec calotte ronde proéminente et sections de passe renversées brusquement. Ce chapeau est fait en velours, castor et feutre, presque toujours en tons foncés ou noirs, puisque c'est avant tout un chapeau de rue; des ailes ou des plumes-couteaux de fantaisie ou bien du ruban sont employés pour la garniture. Si les pronostics indiquant un retour aux styles du Second Empire sont exacts, ces formes amazone promettent certainement beaucoup pour le printemps.

Les formes continentales telles que le tricorne Louis XV (lampion de chasse) et le petit caporal ou chapeau Napoléon, ainsi que les bicornes Frédérick II augmentent constamment en popularité. Ils sont très seyants dans leurs lignes extérieures concises, bien découpées, et il faut faire bon accueil à ce renouveau de popularité.

Les formes qui représentent la catégorie des petits chapeaux sont abondantes. La popularité du tyrolien, par exemple, a pris de telles proportions qu'elle renverse les idées de toutes les personnes qui sont dans la ligne des chapeaux, sauf celles des manufacturiers. Ces chapeaux ne demandent ni fondation, ni garniture ni travail à la main quel qu'il soit; en conséquence, ils ne sont pas aimés des fabricants de formes, des manufacturiers de plumes et de fleurs, ni des modistes.

D'autres peties formes aimées ont des contours de casque; le bonnet chaudron est une des excentricités les plus récentes de Paris en fait de petitesse. On le fait d'habitude en velours noir, il s'ajuste confortablement à la tête, grâce à une série de coutures prenant la forme de la tête. La garniture est formée d'une bande de fourrure autour du bord et d'une touffe d'aigrettes d'une grosseur disproportionnée par rapport aux dimnesions du bonnet.

On voit des turbans au contour simplement classique. Ils imitent la splendeur des coiffures des Grecs et des Egyptiens de l'antiquité et des Français du Moyen-Age. L'influence de Poiret se manifeste évidemment dans ces modèles.

Combinaison de fourrures de civette et de renard.

En fait de matériaux, le velours et la fourrure tiennent la première place, la soie est en bon rang; les articles de fantaisie sont bons, de même que le feutre, mais ces derniers ne peuvent lutter avec la demande excessivement active pour la fourrure et le velours. Les Parisiens faisant autorité en la matière se plaignent qu'il n'y a pas assez de trappeurs pour fournir le skunk, la zibeline, le vison, le lynx, l'opossum et l'hermine, nécessaires pour satisfaire à la demande, ni assez de métiers pour fournir les quantités de velours exigées.

De beaux chapeaux en dentelle pour le soir ont des touches de velours ou de fourrure, pour faire paraître plus substantiel le délicat matériel. Des torsades de chiffon ou de tulle remplaceront sûrement la fourrure sur les chapeaux du printemps, les noeuds de velours restant sans changement.

On a une aussi haute opinion que jamais des dentelles métalliques, mais elles n'excluent pas les autres. Les dentelles Chantilly, Valenciennes, Alençon, Bruges et autres fines dentelles, affirment aussi leurs droits, avec un succès marqué.

Les effets à perles et les franges de perles sont en haute faveur, ces franges sont même arrangées sur la passe et dans la passe, ce qui rappelle les abat-jour, mais c'est néanmoins une nouveauté qui jouit d'une grande popularité.

Les orchidées, toujours en tons et en grandeurs naturels, remportent de grands succès comme garnitures de chapeaux, de corsages et de manchons.

Les iris, en tons merveilleux de mauve rosée ou de rose mauve, couleurs en évidence pour le printemps, viennent ensuite dans la faveur publique et font un effet splendide en velours et en satin.

Les gardénias et les camélias qui, pendant des mois, ont joué le premier

Pen
WARRANTED HIGH
PENMAN'S
GRADE
HOSIERY
Angle
LES
BAS PEN-ANGLE
Se
Meuvent
Rapidement
254
La Garantie de deux Paires Gratuites est la bonne sorte de stimulant pour les ventes. Elle donnera de l'animation à votre comptoir des bas, et vous rapportera plus de profits. Elle le fait pour des centaines d'autres marchands dans toutes les parties du Dominion.
Les Bas Pen-Angle sont façonnés sans couture, d'une haute classe à tous les points de vue. Ils ont la qualité pour soutenir leur garantie remarquable.
PENMANS, Limited
PARIS - - - CANADA.
PEN ANGLE HOSIERY

rôle, plaisent beaucoup sous leur dernière forme en chevreau blanc ou bisque. Ce matériel imite à la perfection le glacé mat, de cire, de la fleur fraîche. Les poinsetties ont atteint la plus grande popularité; on les voit dans leur ton naturel et brillant de rubis ainsi que dans les riches teintes de pourpre royale. Aucune autre fleur ne se prête d'une manière aussi charmante à l'emploi avec la fourrure.

Parmi les petites fleurs, c'est surtout le fuchsia qui est en faveur. L'engouement pour la combinaison des couleurs pourpre et cerise est, sans doute, cause en grande partie de cette tendance de la mode, bien que le fuchsia soit également délicieux dans les nuances argent et rose, cerise et crême, rubis et mauve claire.

Les guirlandes en filigrane le plus fin (or ou argent) dont sont garnis les chapeaux parisiens les plus nouveaux, sont charmantes et réellement élégantes. Les petites fleurs et les feuilles sont travaillées parfaitement dans tous leurs détails et, comme elles sont presque toujours arrangées sur un fond de velours noir ou de couleur foncée, leur effet est plastique et délicat en même temps.

Des boutons de rose couverts de clinquant ou glacés ou d'autres petites fleurs en soie de nuance douce, représentent une autre nouveauté que l'on aime beaucoup.

Les violettes, les pensées, le cresson et les liserons doivent aussi être mentionnés parmi les fleurs en évidence pour le milieu de l'hiver.

A TRAVERS LES NOUVEAUTES.

Robes.

Le plus grand éclectisme règne en ce moment dans les robes et bien difficiles seraient celles qui ne trouveraient pas à s'habiller selon leur genre de beauté.

Les tailleurs du matin, pratiques et jolis pour les promenades ou les courses dans les magasins, se font en serge, en satin, en bure.

Une des étoffes les plus en faveur est la cote de cheval, tissu à effet surtout dans le bleu de roi, mais qui a l'énorme inconvénient d'être un nid à poussière. La ratine, très pratique, se prête à de jolis effets sobres et habillés. Beige clair, beige foncé, vert de deux tons et on obtient en variant heureusement les effets, des aspects très inédits.

Les teintes sont neutres: marine, vert foncé, gris mélangés, garnis de boutons ton sur ton, d'ornements métalliques, de passementeries de ligne simple.

Les tailleurs d'après-midi, beaucoup plus riches et qui sont réservés pour les thés élégants, les réunions sportives, se font en moire souple, en satin, en velours changeants et côtelés, pékinés ou unis, ornés de précieux boutons ciselés et gravés, les jaquettes et les jupes garnies de skunk, d'oppossum, d'ours, etc. Beaucoup de tailleurs sont faits d'un nouveau drap de soie à envers pelucheux et chaud pour les personnes frileuses. Nous avons beaucoup de mélanges d'étoffes: velours et soie, soie et drap, velours et cachemire, cachemire et mousseline de soie.

Beaucoup de tuniques, les jupes plus amples qu'en été avec soufflets dissimulés, des lignes simples et pures, donnant toujours une ravissante silhouette allongée. Les jaquettes sont plus longues qu'en été, souvent bordées de biais de satin ou de fourrure.

La robe d'après-midi est d'une impeccable élégance. Mélange de tissus précieux et légers, corsages faits de deux côtés en opposition de tissus, venise et velours par exemple, moire et mousseline de soie. Les robes d'après-midi sont rondes touchant terre, quelques légères indications de traînées carrées.

Les couleurs en sont souvent vives et heurtées de tonalité, ce qui nous fait regretter les tons adoucis et si subtilement variés de la saison dernière. Ces robes ne se portent que sous de grands manteaux sur lesquels nous reviendrons tout à l'heure.

Les robes du soir sont, comme toujours, simples de ligne mais d'une élégance folle. Draps d'or et d'argent, tissus pailletés et perlés incrustés de broderies, alourdies de franges et de larges cordelières genre tapisserie, tailles écourtées allongeant la silhouette, dentelles arachnéennes pour les corsages. Ces robes ne sont pas à la portée de toutes les bourses. L'ingéniosité du commerçant moderne sait offrir à la médiocrité dorée qui forme le commun des mortels des tissus charmants et variés, des dessus perlés et pailletés ravissants de dessin, et pourtant abordables de prix.

Garniture nouvelle en renard.

Manteaux.

Les manteaux font fureur cette année. De draps de teintes multiples, de tissus mélangés genre anglais, de soie, de velours, de moire, de fourrure, jamais le manteau ne fut tant en faveur.

Les tissus mélangés ornés de vastes poches sont souvent doublés de ventre de gris.

Les manteaux de drap et de velours où le noir domine accompagnent les robes d'après-midi, jolies, simples. Ils sont chauds et élégants, se prêtent aux ornementations simples ou luxueuses.

Ils sont garnis de vastes cols drapés, de capuchons allongés, de mantelets genre polonais, bordés de larges bandes de satin, de fourrure, de moire. Ils affectent des formes longues et enveloppantes, se boutonnent souvent sur le côté par d'énormes et riches boutons. Ceux qui veulent rester plus simples se servent, sur les côtés et aux manches, de chapelets de petits boutons ronds en métal. Les oppositions de teintes heurtées de cet été ne paraissent plus tant en faveur.

Les manteaux de grand luxe sont en anciens cachemires achetés à grands frais, ornés de fourrures chères, zibeline au col, martre, chinchilla, en lourde moire, en merveilleux satin et velours souples comme des mousselines. Ces splendeurs, inutile de le dire, ne sont pas pour la rue, mais pour l'automobile ou la voiture.

Les manteaux du soir se font de préférence noirs, car l'opposition de la toilette claire et de la teinte foncée fait un effet de haute et délicate élégance.

Chapeaux.

Les chapeaux sont éclectiques comme les robes. Petits feutres, toques de mousseline, grandes formes simples garnies d'une fleur et d'une bande de fourrure pour le matin, ils se transforment selon le moment de la journée où ils doivent être portés.

L'après-midi, ils deviennent d'énormes formes de satin ou de velours, garnies de plumes presque défrisées, de coûteuses toques, turbans ou petits chapeaux garnis d'une folie d'aigrettes, et de paradis. On voit quelques toques de précieuses fourrures avec l'énorme aigrette sur le côté. Les plumes sur les beaux chapeaux atteignent des prix fous, selon que les brins sont plus ou moins longs.

On voit beaucoup de plumes blanches sur les chapeaux noirs, des teintes groseille, moutarde, vert, gris, ourlées de noir. Beaucoup de bandes d'hermine alourdies de skunks, des fleurs métalliques, des ornements de tapisserie, cordelières, glands, cabochons. Des formes longues derrière avec gros cache-peigne, cassées comme des bords de panier avec l'aigrette en éventail, des turbans garnis derrière de grosses plumes vives.

Mais le dernier cri est au noir et au noir et blanc. Ces couleurs, faciles à mélanger au premier abord, exigent infiniment d'habileté et un goût parfait, sinon elles sont communes et lourdes à porter.

Fourrures.

La fourrure est très en vogue cette saison, nous portons des pelages inattendus, comme la civette par exemple. Les grands manteaux, très en faveur, se font également en fourrure, mais atteignent, selon l'animal qui sert à les fabriquer, des sommes très élevées.

On voit beaucoup de loutre, difficile à porter à cause des nombreuses imitations faites de peau de rat. Les beaux manteaux sont alourdis de larges bandes de skunk ou d'oppossum. Les cols, les revers et les poignets rappellent la bande du bas. L'astrakan fléchit un peu mais garde toujours son cachet d'élégance sobre, mais un peu classique.

Le carakul, bien qu'un peu démodé, est revenu en faveur pour de longues écharpes doublées de carakul blanc et de souples et larges manchons du même. La fourrure vraie n'a jamais été tant imitée que cette année. Chaque belle fourrure a son sosie souvent difficile à discerner. Tous les animaux les plus inattendus y passent, l'effet obtenu est souvent très bien réussi, mais pas de longue durée.

Faits dans toutes les nuances de Cheveux s'harmonisant avec la chevelure de la femme qui les porte. Le filet est absolument invisible et maintient la coiffure en place, sans l'aplatir. 5 Grandeurs R 20 Moyen, R 22 Grand, R 23 ExtraGrand, R 24, Allover R 26 Maille extra fine.
ROSENWALD FRERES, Seuls Manufacturiers brevetés, Londres, Paris et Vienne. Fabricants aussi de toutes sortes de Filets à Cheveux, Crêpons, Rouleaux, etc
Seuls agents au Canada : DIECKERHOFF, RAFFLOER & CO., Limited, Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto, et 525 rue St-Paul, Montréa

Remboursez-vous réellement l'argent avec plaisir, quand un client le demande? Tenez-vous votre magasin d'une propreté scrupuleuse? Est-il brillant, éclairé, aéré et est-ce un endroit plus agréable pour y faire des achats que la moyenne des autres magasins? S'il en est ainsi, rappelez-le au public de temps à autre.

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :
"NORTH STAR" "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur— pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.
JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.

Dernières Créations de la Mode

Grand manteau et énorme manchon piqués comme un couvre-pieds antique, portés par une jeune et belle actrice de la Comédie Française. De l'hermine immaculée est la fourrure employée pour ce manteau et ce manchon et des bandes de cette fourrure blanche sont assemblées à des bandes de chiffon bouffant et, dans ces touffes de chiffon sont placées des houppes de queues noires d'hermine. Une frange de queues garnit le bord de l'écharpe et du manchon.

Dernières Créations de la Mode

Petite collerette et énorme manchon pour toilette de restaurant en satin soutaché d'or d'un ton mat. Du skunk se combine à ce tissu d'or; une garniture et un lourd cordonnet d'or ajoutent à l'ensemble un effet riche. Du net d'or coulissé sur la passe du chapeau adoucit l'effet de la forme raide du turban.

Notre confrère "Femina" constate également, dans son numéro du 1er novembre, que la mode des contrastes continue. Voici ce qu'il écrit:

"Les dernières réunions de courses nous ont montré d'amusantes silhouettes et de jolies fantaisies. On cherche beaucoup à lancer l'opossum que l'on travaille maintenant de façon à imiter le chinchilla. On refait aussi du renard rouge dont on garnit les tailleurs; les manchons sont assortis à cette garniture; et c'est très original.

Nous avons pu voir de grandes élégantes parées de manteaux de civette ornés de skunk; l'effet en est peu harmonieux. L'hermine triomphe en vastes manchons et écharpes alourdies de glands blancs; elle se travaille comme une étoffe et fit fureur à Longchamp pour toutes les garnitures. On fait de magnifiques écharpes de skunk ornées d'oppossum, de civettes ornées de skunk. La mode des oppositions continue.

Nouveaux Bonnets pour l'Auto.

Pour l'auto, on a lancé de délicieux bonnets de fourrure en hermine démouchetée, en taupe, en chinchilla accompagnés du voile dans les mêmes tons que l'on peut à volonté lever ou baisser. C'est très chic et très seyant.

Les Voilettes.

La voilette, un peu délaissée, revient à l'ordre du jour. Elle préserve gentiment le visage des excès de la température, idéalise les yeux et le teint. Le tissu araignée est toujours le plus en faveur, mais débarrassé des énormes platras qui le rendaient laid à voir et faisaient ressembler les visages des femmes à des figures malades.

Les Coiffures.

La coiffure n'a pas subi de notables changements. Les chignons frisés à courtes boucles floues ,sont toujours très en faveur. Additionnés de mèches de quelques courtes anglaises pour la nuque et voilà de quoi faire une tête dernier cri. Les courtes bouclettes pour le front et les tempes sont très à la mode pour les coiffures basses, elles accompagnent à ravir le visage. On fait de véritables tours de tête avec de longues anglaises pour le théâtre. Ces coiffures, agrémentées de noeuds Louis XVI, de grosses épingles d'écaille jaspée, sont du plus heureux effet.

—"La Confection Française."

CONTRE LES EPINGLES A CHAPEAU.

Les accidents causés par la longueur démesurée des épingles à chapeau a déterminé à Berlin un mouvement d'opinion en faveur de la suppression de ces accessoires meurtriers.

C'est ainsi que la direction de la Compagnie des omnibus et celle des tramways de Berlin viennent d'avertir le préfet de police qu'elles interdiraient l'accès de leurs voitures aux dames porteuses de ces dangereuses épingles.

LA MARINE DE GUERRE AU POINT DE VUE COMMERCIAL

La loi créant une marine de guerre au Canada a fait couler et des flots d'encre et des flots de paroles. Tant qu'elle n'a pas été votée il était bon que chacun émît son opinion. Maintenant que la question est une chose du passé; maintenant que la loi a reçu un commencement d'exécution et qu'elle devra suivre son cours normal, il est inutile de continuer à agiter les esprits, en leur faisant espérer que la loi pourrait être rappelée.

En tous temps et en tous lieux, les nations ont mis en mer des vaisseaux pour protéger leur commerce et leurs côtes. Pourquoi le Canada serait-il le seul pays qui se refuserait à créer la marine qui lui est nécessaire pour défendre et protéger ses intérêts et ses droits.

Notre commerce extérieur fait chaque année des progrès énormes, surprenants même. Il n'est pas un seul Canadien qui ne souhaite pour son pays une continuité de ces progrès et de l'expansion de son commerce avec le dehors. Plus ce commerce augmentera, plus nos relations extérieures seront étendues, et plus aussi, nous aurons d'intérêts à défendre et à protéger. Nous ne devons compter, pour cette défense et cette protection, que sur nous-mêmes, que le lien colonial continue ou non pendant de longues années encore à nous unir à la Grande-Bretagne.

Nous faisons partie de l'Empire et, tant que nous en ferons partie, nous aurons des devoirs, comme nous avons des droits.

En nous défendant, nous défendons une partie de l'Empire; en nous protégeant, nous protégeons une partie de l'Empire.

C'est pour nous un devoir.

Pourquoi avons-nous organisé la milice? Pourquoi avons-nous une armée de terre?

Personne ne s'oppose à ce que nous nous protégions sur terre, pourquoi alors s'opposerait-on à ce qu'une marine de guerre canadienne, essentiellement canadienne, nous rende sur mer les services qu'une armée de terre nous rendrait dans l'intérieur du pays?

Depuis que le gouvernement actuel est au pouvoir, c'est-à-dire depuis 1896, notre commerce extérieur s'est développé à pas de géant et ses progrès, loin de se ralentir, s'accentuent davantage chaque année, grâce aux mesures prises par le gouvernement pour nous ouvrir de nouveaux débouchés, attirer une bonne et saine immigration et inspirer confiance aux producteurs et aux commerçants de tout ordre.

On comprend qu'un gouvernement qui, depuis quatorze ans, s'est efforcé de rétablir et de maintenir la prospérité du pays, de lui créer un avenir commercial et industriel qui le mette au premier rang des nations fortunées, on comprend que ce gouvernement veuille mettre la fortune du pays à l'abri d'un coup de main en créant une marine pour sa protection.

Sir Wilfrid Laurier, notre Premier Ministre, qui voit dans le Canada le pays du 20e siècle, ne jouirait pas de la réputation d'homme d'Etat qu'il s'est justement acquise, s'il n'était un homme qui sait prévoir. Un général allemand, actuellement aux Etats-Unis, disait, ces jours derniers, que les nations riches seules s'attiraient l'envie et étaient, par conséquent, exposées à la guerre.

Comment Sir Wilfrid Laurier qui prévoit l'avenir, presque incroyable mais cependant réel, réservé au Canada, comment n'aurait-il pas songé à préparer de longue main son pays à résister aux dangers que sa richesse et son développement futurs pourraient lui faire courir? Prévoyant les heureuses destinées du Canada, il a dû prévoir également l'envie et la jalousie que lui susciterait sa richesse. Et comme une marine de guerre ne s'improvise pas, il a voulu que dès maintenant le pays commence à préparer sa propre défense dont la complétion ne peut être que l'oeuvre du temps.

Il est curieux de constater que les plus grands ennemis de la marine de guerre que veut se constituer le Canada sont ceux-là mêmes qui sont le plus ardents à réclamer la création de sociétés coopératives de crédit et de consommation. Et, en y réfléchissant, ces coopérateurs à tout crin, ont une certaine logique.

Prenons, par exemple, le chef de tout ce mouvement, contre la marine, M. Monk, n'est-il pas en même temps celui qui, chaque année, revient au Parlement avec son projet de loi sur les sociétés coopératives.

M. Monk nous semble voyager souvent dans le pays du rêve. Peut-être ne s'aperçoit-il pas qu'avec ses fausses doctrines commerciales, il glisse vers le socialisme et qu'il se fait l'adversaire du commerce. N'est-ce pas, en réalité, l'abolition du commerçant, de l'intermédiaire, que demandent M. Monk et tous ceux qui s'enrôlent sous sa bannière.

Evidemment, se souciant peu du commerce, M. Monk et ses acolytes, ne comprennent pas la nécessité d'une marine de guerre qui protégerait les intérêts canadiens et leur opposition à la marine de guerre peut ainsi s'expliquer en partie.

Bonheur et Prospérité pour l'Année 1911

La maison Alphonse Racine & Cie. souhaite à tous ses clients une année prospère.

Les perspectives pour l'année qui commence sont des plus brillantes pour le Canada.

Faisons tout notre possible pour que l'année 1911 atteigne, au point de vue commercial, le plus grand succès qui ait jamais été enregistré dans l'histoire de notre pays.

Donnons-nous donc tous la main, et en route pour le progrès.

ALPHONSE RACINE & CIE.,

MONTREAL.

OTTAWA, 111 rue Sparks.
QUEBEC, 234 rue St-Joseph.

MANCHESTER, Ang.
11a Albert Square.

Nous

Souhaitons Cordialement

que vous et les votres passiez les

Fêtes de Noël les plus Joyeuses

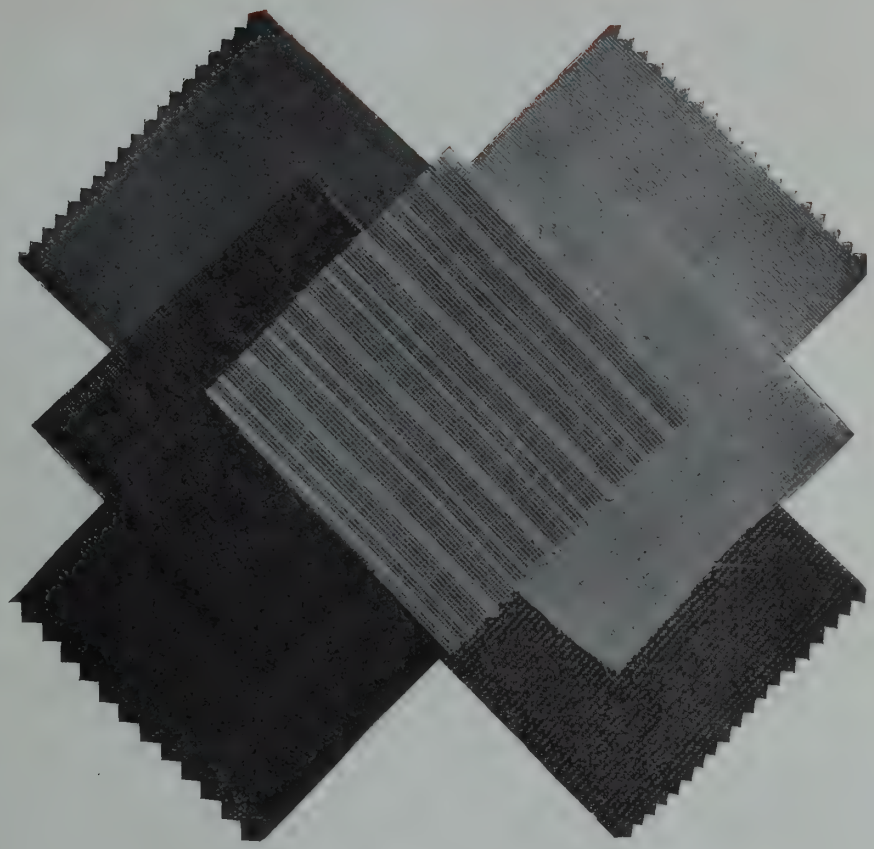
que vous ayez déjà eues, et que vos affaires prennent une expansion rapide et considérable au cours de l'année prochaine.

The Dominion Textile Company, Limited
Montreal.

TEXTILE DOMINION CO·LTD·

PRINTEMPS 1911.

Etoffes à Robes "Renommée"



Etoffes à Robes "Renommée"

Quelques-unes de nos lignes d'étoffes à robes "Renommée" parmi notre remarquable collection.

Nos départements de Flanellettes, Cotons Blancs, Cotonnades, Indiennes, Merceries, Lingerie et Fournitures de maison, sont au grand complet.

Il en est de même pour nos départements de Tweeds, Serges, Vicunas, Draps imperméables, Etc , Etc.

Nous sommes en position de remplir avec la plus grande promptitude toutes commandes qui nous sont confiées. Nos voyageurs sont maintenant sur la route et il y va de votre intérêt d'attendre leur visite avant de placer votre commande.

GARNEAU LIMITEE

QUEBEC.

SALLES D'ECHANTILLONS

MONTREAL : 242 rue St-Jacques, Chambre 2.

OTTAWA : 111 rue Sparks, Chambre 11.

A tous nos amis en général et à chacun d'eux en particulier, nous souhaitons un commerce des plus prospères pour les Fêtes et un

Noël
Très
Heureux.

THE
W. R. Brock Company,
(LIMITED).
Montréal.

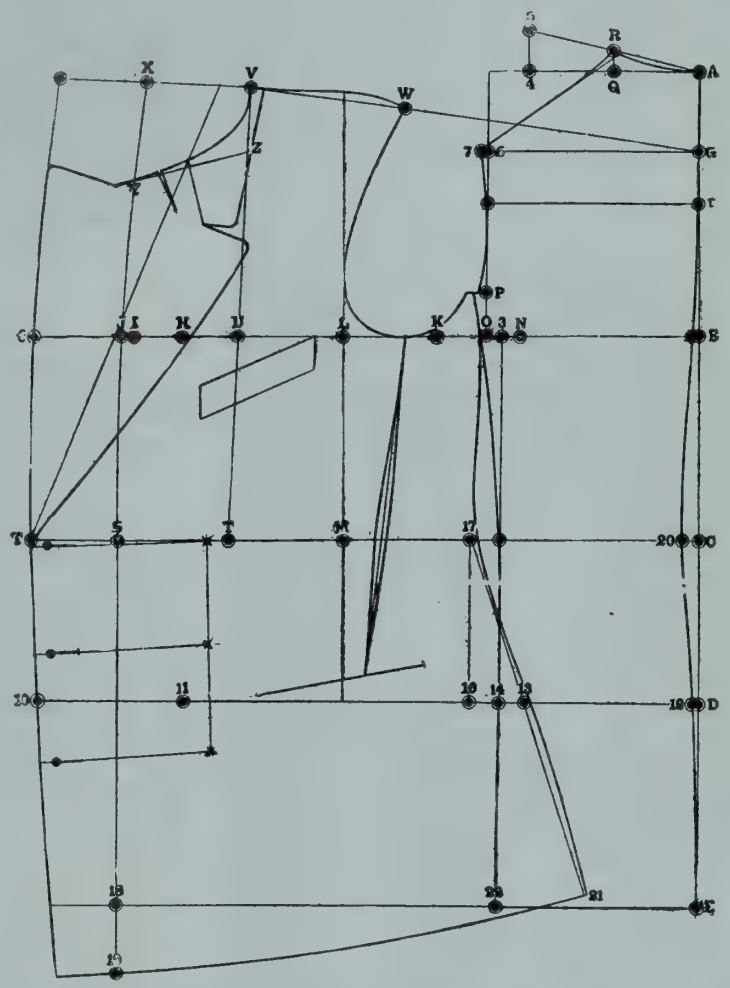
VESTON SA CCROISE A TROIS BOUTONS.

L'étoffe représentée par notre gravure est une cheviotte de fantaisie. La longueur du veston est de 31 pouces pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces). Il est ample sans exagération sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers mesurent 2½ pouces à l'entaille et 13 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1½ pouce à l'entaille et autant en arrière. Les bords ont une double piqûre à ¼ pouce et les coutures sont unies. Toutes les poches ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les manches sont finies par une fente fermée par un bouton.

Les mesures sont les suivantes.

Mesure à l'aisselle . . .	9	pouces
Longueur à la taille . .	16½	"
Longueur totale	30½	"
1re mesure d'épaule . .	12	"
2e mesure d'épaule . . .	17	"
Mesure d'omoplate . . .	12½	"
Poitrine	36	"
Taille	32	"
Hanches	38	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle plus ¼ pouce.
De A. à C, longueur à la taille.
De C à D, 6 pouces.
De A. à E, longueur totale.
Le point F est à mi-distance entre A et B.
De B à G, 1-3 de la mesure de poitrine.
Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne AE.
De C à 20, ⅝ pouce.
Formez la couture centrale de F à 20, puis en descendant.
Du cercle en dedans de B jusqu'à H, ½ de la mesure de poitrine.
De H à I, 1 ¾ pouce.
De I à J, ¾ pouce.
Le point K marque la moitié de la mesure de poitrine.
De K à L, 3½ pouces.
Abaissez la perpendiculaire LM.
Appliquez la mesure d'omoplate, 12½ pouces, à partir du cercle en dedans de B jusqu'au point L, et élevez la perpendiculaire.
Le point N est à la moitié de la mesure d'omoplate.
De N à O, 1¾ pouce.
Au point O, élevez la perpendiculaire
De O à P, 1-12 de la mesure de poitrine.
Le point 3 est à mi-distance entre O et N.
Au point 3, abaissez la perpendiculaire.
De A à 4, 6½ pouces.
De 4 à 5, 1½ pouce.
Tirez la ligne A5.
De A à Q, 1-6 de la mesure de poitrine.
Elevez la perpendiculaire QR.
De 6 à 7, ¼ pouce.
Tirez la ligne R7 et formez le dos.
De M à S, ½ de la mesure de taille.
Au point S, abaissez la perpendiculaire.
Le point T est à mi-distance entre M et S.
Le point U est à mi-distance entre L et I.
Tirez la ligne TUV.
Formez le bord du devant.
De 10 à 11, 5½ pouces.
De 14 à 12 et de 11 à 13, mesure du siège.
De 13 à 16, 2 pouces.
Elevez la perpendiculaire 16-17.
Tirez la ligne 17-13-21.
De 17 à 21, même distance que de 17 à 22.
De 18 à 19, ½ pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.
Formez la couture de côté, le bas du devant et finissez.



De A à R et de L à V, première mesure d'épaule plus ¾ pouce.
Tirez la ligne VG.
De V à W, ⅜ pouce de moins que de R à 7.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
Au point V, menez la perpendiculaire à la ligne TU.
De V à X, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.
Tirez la ligne XJ.
De X à Y, 1-6 de la poitrine, plus 1-2 pouce.
De V à Z, ⅛ de la poitrine.
Tirez la ligne ZY et formez la gorge.
De J à 8, 3 ¼ pouces.
De S à T, même distance.

MANTEAU D'AUTOMOBILISTE.

L'étoffe représentée par notre gravure est une cheviotte pesante imperméabilisée par le système Cravenette. La longueur du manteau pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 48 pouces. Le devant et le dos sont finis par un empiècement. Le dos a un pli central renversé allant de l'empiècement jusqu'en bas; le devant a un pli renversé de chaque côté, allant aussi de l'empiècement jusqu'en bas. Ces plis sont maintenus fermés par une ceinture autour de la taille. Il y a deux poches de poitrine à l'intérieur des plis ainsi que deux poches infé-

rieures également dans les plis. Le collet est élevé et roule, il est fait pour se boutonner jusqu'en haut du cou ou pour être relevé afin de protéger les oreilles. Les épaules ont une largeur naturelle. Les manches ont des pattes pour les tenir serrées au poignet si on le désire.

Les mesures sont les suivantes:

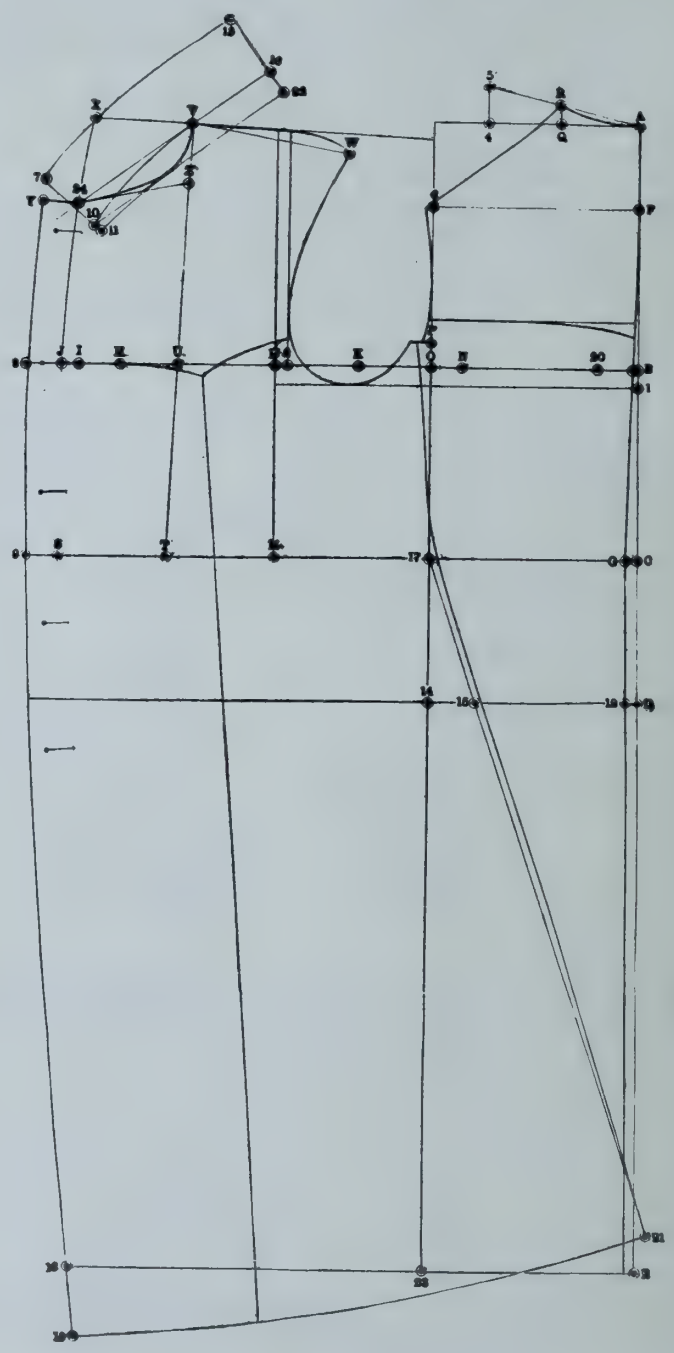
Mesure à l'aisselle . .	9½	pouces
Longueur à la taille . .	17	"
Longueur totale	48	"
1re mesure d'épaule . .	12¾	"
2e mesure d'épaule . .	18	"
Mesure d'omoplate . . .	13¼	"
Poitrine	39	"
Taille	35	"

Figure 1.

Au point A, menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle, plus ½ pouce.
De B à 1, ¾ pouce.
De A à C, longueur à la taille, plus 1 pouce.
De C à D, 6 pouces.
De A à E, longueur totale.
De B à F, 1-3 de la mesure de poitrine
Aux points F, B, C, 1, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne AE
De C à A, 1-2 pouce.
Tirez la ligne FG et abaissez la perpendiculaire.
A partir de la ligne en dedans de B jusqu'au point 20, 1¾ pouce.
De 20 à H, 19½ pouces.
De H à I, 1¾ pouce.
De I à J, ¾ pouce.
Le point K est à mi-distance entre 20 et H.
De K à L, 3½ pouces.
Abaissez la perpendiculaire LM.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13¼ pouces, de 20 à L et élevez la perpendiculaire.
De L à 2, 1-3 de la distance entre B et 20.
Le point N est à mi-distance entre la ligne qui passe en dedans de B et le point 2.
De N à O, 1¼ pouce.
Au point O, élevez et abaissez la perpendiculaire.
De O à P, 1 pouce.
Tirez la ligne A5.
De A à Q, 1-6 de la mesure de poitrine.
Elevez la perpendiculaire QR.
Tirez la ligne RC et formez le dos.
De M à S, ½ de la taille.
De A à 4, 6½ pouces.
De 4 à 5, 1½ pouce.
Le point T est à mi-distance entre M et S.
Le point U est à mi-distance entre L et I.
Tirez la ligne TUV.
Placez l'équerre aux points T et V, et menez la perpendiculaire.
Le point W est à ¾ pouce au-dessous de la ligne.
De V à W, ½ pouce de moins que la largeur de l'épaule en arrière.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
De V à X, 1-6 de la poitrine, plus ¼ pouce.
De 14 à 15, 2 pouces.
Tirez la ligne 17-15-21.
De 17 à 21, même distance que de 17 à 23.
Formez le côté du devant et finissez.

Collet.

Tirez la droite 24-V-16.

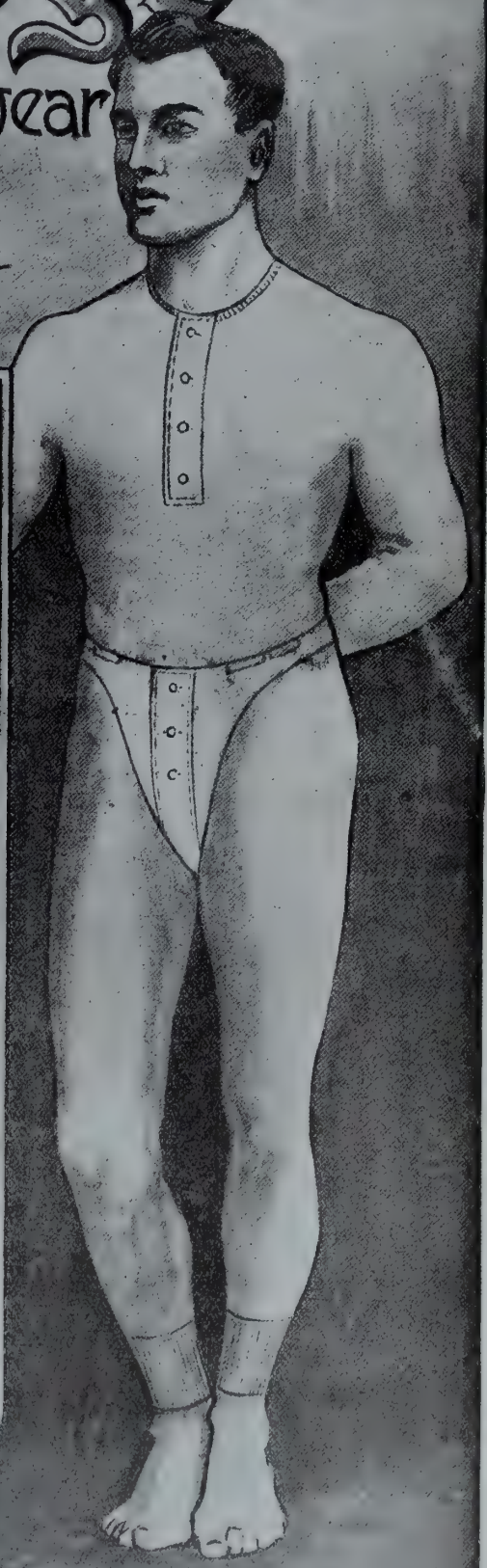


Menez une ligne arrondie de X à J.
De X à 24, 1-6 de la poitrine plus ¼ pouce.
De V à Z, ⅛ de la poitrine.
Formez la gorge.
De J à 8, 1½ pouce.
De S à 9, même distance.
Formez le bord du devant.
De 18 à 19, ½ pouce de moins que 1-6 de la poitrine.
De V à 16, ¼ pouce de plus que de A à R.
De 16 à 22, 1¼ pouce.
De 24 à 10, même distance.
Tirez la ligne 22-10.
De 10 à 7, largeur du collet désirée, ainsi que de 16 à 13.
Faites sortir le collet de ¾ pouce, et de 16 à 13.

St. George

Unshrinkable Underwear

for Men



Il est évident

qu'une maison qui concentre toutes ses énergies sur une *seule* ligne doit produire les meilleurs résultats !

Nous nous spécialisons dans les sous vêtements d'hommes—en fait nous n'en faisons pas d'autres. De plus, chaque sorte que nous manufacturons est d'une *seule* qualité—LA MEILLEURE—saus égale pour la coupe, la qualité et le fini, et nous offrons avec confiance nos marchandises au public comme le summum de la perfection en fait de sous-vêtements d'hommes.

La Marque St George augmentera effectivement vos ventes de sous-vêtements. Essayez-là !

St. George
UNSHRINKABLE
UNDERWEAR
FOR MEN

Demandez la Marque St-George à votre fournisseur.

Schofield Woollen Company
Limited.
Oshawa, Ontario.

De 10 à 11, ⅜ pouce.
Formez le soutien du collet de 16 à V et à 10 et finissez.

Figure 2.

Quand le patron est découpé, procédez de la manière suivante:

Découpez l'empiècement en arrière et en avant. La distance du point 2 au pli est d'environ 2½ pouces.

Menez une parallèle au bord du devant et coupez le devant dans toute sa longueur. Voyez maintenant la figure 2.

Placez le bas de la partie arrière du patron sur une feuille de papier. Marquez le contour et ajoutez une couture en haut, là où l'empiècement doit être assemblé. Ajoutez en arrière, de 5 à 6, 2½ pouces et autant de 7 à 8. Ajoutez aussi une couture à l'empiècement. Cela finit le dos.

Placez l'équerre sur le patron du devant, là où le devant a été fendu du haut en bas et menez une perpendiculaire en travers. Tirez une ligne droite sur une feuille de papier et placez les deux moitiés inférieures du devant ligne sur ligne. Séparez les deux moitiés de 1 à 2, 5 pouces plus ou moins comme on le désire, et autant de 3 à 4. Ajoutez une couture à la partie supérieure du devant pour l'empiècement et une autre couture à l'empiècement.

LE COTON EN EGYPTE.

La température en septembre a été généralement favorable à la récolte du coton dans la Basse-Egypte. Les premières cueillettes ont été quelque peu retardées par les fêtes du Ramadan; en général, les résultats sont estimés, suivant les localités, de 15 à 40 pour cent. au-dessus de ceux de 1909. On signale des brouillards et des rosées; le ver de la capoule a fait son apparition dans quelques districts, mais il ne semble pas avoir occasionné de dommages réels.

La seconde cueillette est actuellement en bonne condition et promet des résultats meilleurs qu'en 1909. La troisième cueillette semble être insignifiante cette année. Le rendement à l'égrenage est jusqu'à présent irrégulier, mais supérieur à celui de l'année dernière.

Dans la Haute-Egypte et dans le Fayoumi, quelques nuits fraîches et des rosées abondantes ont causé des dégâts; néanmoins, la première cueillette est satisfaisante et les perspectives de seconde cueillette sont bonnes, sauf dans quelques districts. Le rendement à l'égrenage est irrégulier, mais égal à celui de 1909.

L'Association générale du Coton estime que la production sera d'environ 6,500,000 cantars, contre 5,000,000 en 1909.

CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTRICT DE MONTREAL

A l'assemblée de la Chambre de Commerce, mercredi le 23 novembre, étaient présents:

MM. O. S. Perrault, président; Fred. C. Larivière, 1er Vice Président, Armand Chaput, 2e Vice-Président; Geo. Gonthier, trésorier; G. Boivin, C. H. Catelli, D. Masson, D. Parizeau, Isaie Préfontaine, L. J. A. Surveyer, ex-officiers; A. P. Frigon, A. H. Hardy, J. T. R. Laurendeau, A. E. Labelle, J. A. Armand, W. U. Boivin, J. C. G. Contant, Adélard Fortier, J. L. Coutlée, N.P., Arthur Villeneuve, L. de Roode et F. Bourbonnière, C.R., secrétaire.

M. O. S. Perrault qui présidait, a présenté son rapport relatif à la visite du port, visite faite sur l'invitation des Commissaires du Port.

Le rapport du Président a été adopté à l'unanimité.

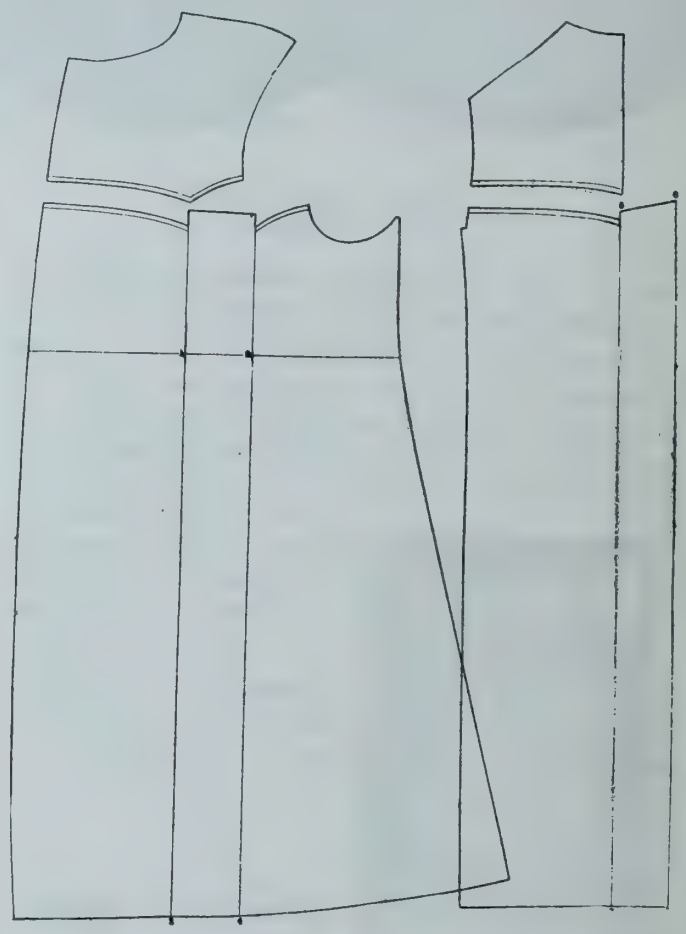
Un rapport présenté à l'assemblée montre que le montant de la propriété imposable à Montréal est de $328,034,296, alors qu'il y a exemption de taxes pour une valeur de $107,527,842 de propriétés.

Les récentes annexions ont apporté à Montréal une valeur de propriété imposable de $38,644,400 pour une valeur de propriété exempte de taxes de $11,958,910.

M. J. O. Denis fait ressortir les avantages pour la ville des illuminations électriques des magasins et des théâtres; les rues y gagnent en éclairage.

La question de l'emplacement des terrains pour les futures expositions à Montréal est l'objet d'un débat qui se termine par l'adoption de la résolution suivante proposée par M. W. U. Boivin et appuyée par M. A. P. Frigon.

Que la Chambre de Commerce de Montréal est d'opinion qu'il est de l'intérêt du commerce et de l'industrie, dans la Cité de Montréal, que Messieurs les Directeurs et Membres de l'Association de l'Exposition Industrielle de Montréal se prononcent le plus tôt possible sur le choix d'un terrain pour cette Exposition Industrielle.



Que la Chambre de Commerce de Montréal verrait avec plaisir que l'emplacement de l'Exposition soit choisi dans la partie Est de l'Ile de Montréal, ce qui offrirait des avantages considérables tant pour le transport des visiteurs que pour le transport des marchandises et objets exposés;

Que la partie Est de Montréal étant destinée à être le centre industriel de Montréal, et étant destinée à un développement rapide, par les travaux qui devront

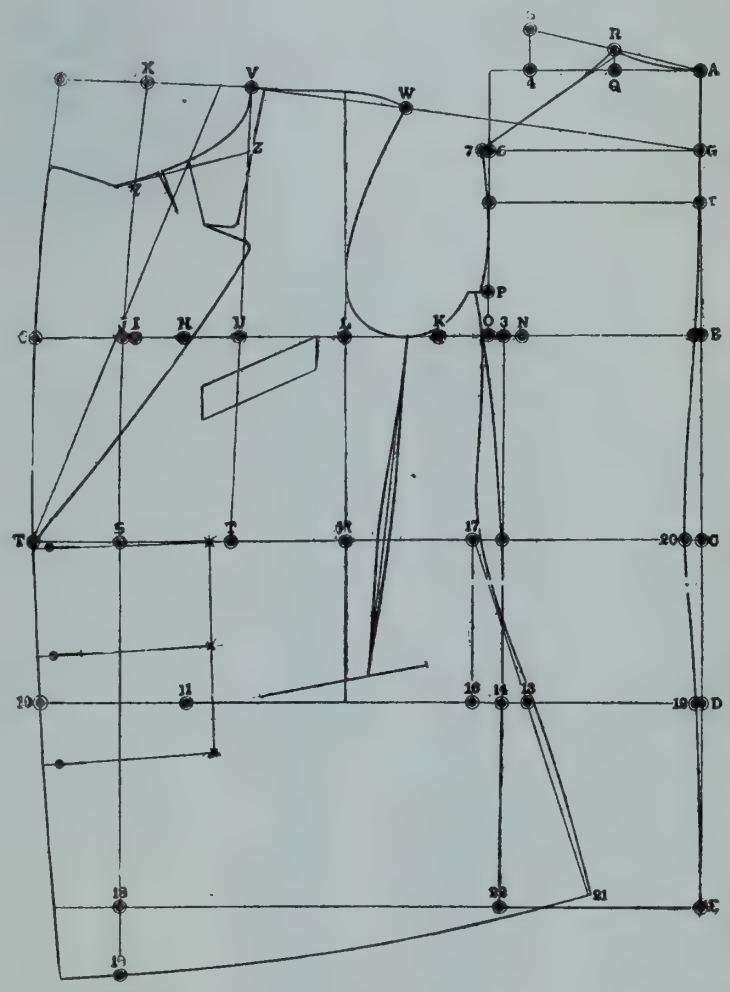
VESTON SA CCROISE A TROIS BOUTONS.

L'étoffe représentée par notre gravure est une cheviotte de fantaisie. La longueur du veston est de 31 pouces pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces). Il est ample sans exagération sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers mesurent 2½ pouces à l'entaille et 13 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1½ pouce à l'entaille et autant en arrière. Les bords ont une double piqûre à ¼ pouce et les coutures sont unies. Toutes les poches ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les manches sont finies par une fente fermée par un bouton.

Les mesures sont les suivantes.

Mesure à l'aisselle . . .	9	pouces
Longueur à la taille . .	16½	"
Longueur totale	30½	"
1re mesure d'épaule . .	12	"
2e mesure d'épaule . . .	17	"
Mesure d'omoplate . . .	12½	"
Poitrine	36	"
Taille	32	"
Hanches	38	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle plus ¼ pouce.
De A. à C, longueur à la taille.
De C à D, 6 pouces.
De A. à E, longueur totale.
Le point F est à mi-distance entre A et B.
De B à G, 1-3 de la mesure de poitrine.
Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne AE.
De C à 20, ⅝ pouce.
Formez la couture centrale de F à 20, puis en descendant.
Du cercle en dedans de B jusqu'à H, ½ de la mesure de poitrine.
De H à I, 1 ¾ pouce.
De I à J, ¾ pouce.
Le point K marque la moitié de la mesure de poitrine.
De K à L, 3½ pouces.
Abaissez la perpendiculaire LM.
Appliquez la mesure d'omoplate, 12½ pouces, à partir du cercle en dedans de B jusqu'au point L, et élevez la perpendiculaire.
Le point N est à la moitié de la mesure d'omoplate.
De N à O, 1¾ pouce.
Au point O, élevez la perpendiculaire
De O à P, 1-12 de la mesure de poitrine.
Le point 3 est à mi-distance entre O et N.
Au point 3, abaissez la perpendiculaire.
De A à 4, 6½ pouces.
De 4 à 5, 1½ pouce.
Tirez la ligne A5.
De A à Q, 1-6 de la mesure de poitrine.
Elevez la perpendiculaire QR.
De 6 à 7, ¼ pouce.
Tirez la ligne R7 et formez le dos.
De M à S, ½ de la mesure de taille.
Au point S, abaissez la perpendiculaire.
Le point T est à mi-distance entre M et S.
Le point U est à mi-distance entre L et I.
Tirez la ligne TUV.
Formez le bord du devant.
De 10 à 11, 5½ pouces.
De 14 à 12 et de 11 à 13, mesure du siège.
De 13 à 16, 2 pouces.
Elevez la perpendiculaire 16-17.
Tirez la ligne 17-13-21.
De 17 à 21, même distance que de 17 à 22.
De 18 à 19, ½ pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.
Formez la couture de côté, le bas du devant et finissez.



De A à R et de L à V, première mesure d'épaule plus ¾ pouce.
Tirez la ligne VG.
De V à W, ⅜ pouce de moins que de R à 7.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
Au point V, menez la perpendiculaire à la ligne TU.
De V à X, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.
Tirez la ligne XJ.
De X à Y, 1-6 de la poitrine, plus 1-2 pouce.
De V à Z, ⅛ de la poitrine.
Tirez la ligne ZY et formez la gorge.
De J à 8, 3 ¼ pouces.
De S à T, même distance.

MANTEAU D'AUTOMOBILISTE.

L'étoffe représentée par notre gravure est une cheviotte pesante imperméabilisée par le système Cravenette. La longueur du manteau pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 48 pouces. Le devant et le dos sont finis par un empiècement. Le dos a un pli central renversé allant de l'empiècement jusqu'en bas; le devant a un pli renversé de chaque côté, allant aussi de l'empiècement jusqu'en bas. Ces plis sont maintenus fermés par une ceinture autour de la taille. Il y a deux poches de poitrine à l'intérieur des plis ainsi que deux poches infé-

rieures également dans les plis. Le collet est élevé et roule, il est fait pour se boutonner jusqu'en haut du cou ou pour être relevé afin de protéger les oreilles. Les épaules ont une largeur naturelle. Les manches ont des pattes pour les tenir serrées au poignet si on le désire.

Les mesures sont les suivantes:

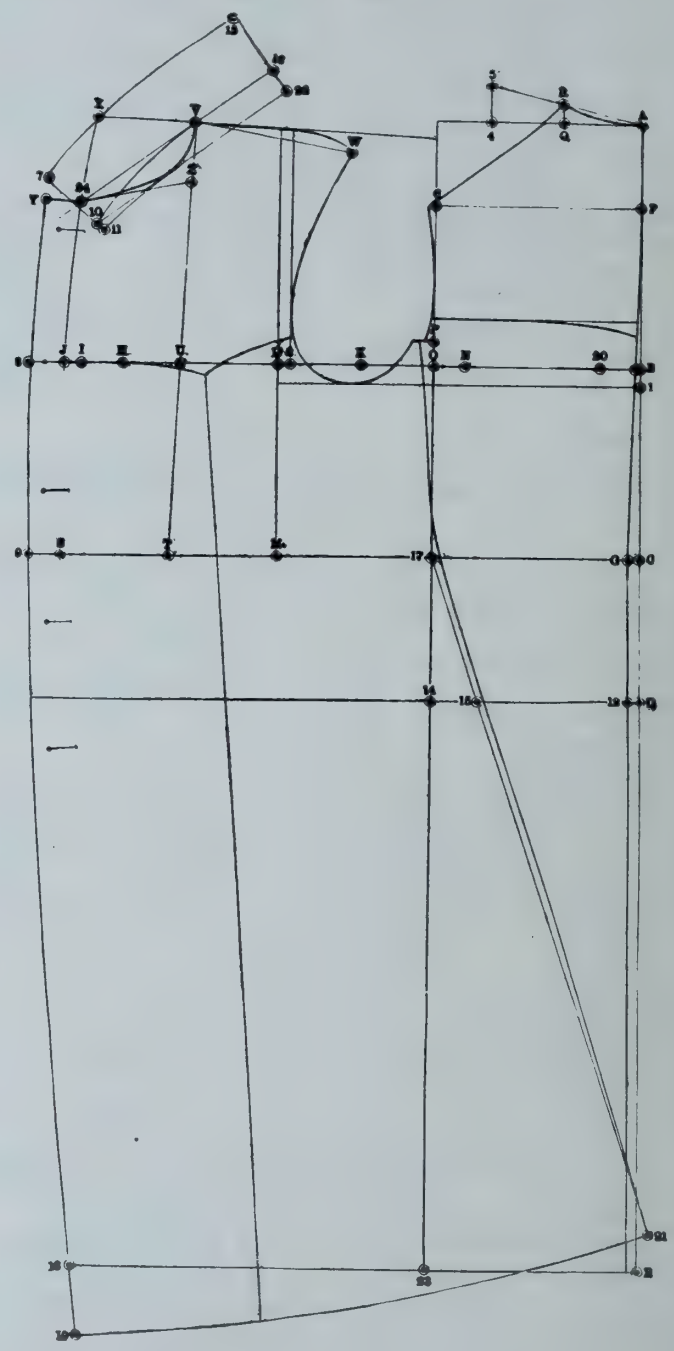
Mesure à l'aisselle . .	9½	pouces
Longueur à la taille . .	17	"
Longueur totale	48	"
1re mesure d'épaule . .	12¾	"
2e mesure d'épaule . .	18	"
Mesure d'omoplate . . .	13¼	"
Poitrine	39	"
Taille	35	"

Figure 1.

Au point A, menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle, plus ½ pouce.
De B à 1, ¾ pouce.
De A à C, longueur à la taille, plus 1 pouce.
De C à D, 6 pouces.
De A à E, longueur totale.
De B à F, 1-3 de la mesure de poitrine
Aux points F, B, C, 1, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne AE
De C à A, 1-2 pouce.
Tirez la ligne FG et abaissez la perpendiculaire.
A partir de la ligne en dedans de B jusqu'au point 20, 1¾ pouce.
De 20 à H, 19½ pouces.
De H à I, 1¾ pouce.
De I à J, ¾ pouce.
Le point K est à mi-distance entre 20 et H.
De K à L, 3½ pouces.
Abaissez la perpendiculaire LM.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13¼ pouces, de 20 à L et élevez la perpendiculaire.
De L à 2, 1-3 de la distance entre B et 20.
Le point N est à mi-distance entre la ligne qui passe en dedans de B et le point 2.
De N à O, 1¼ pouce.
Au point O, élevez et abaissez la perpendiculaire.
De O à P, 1 pouce.
Tirez la ligne A5.
De A à Q, 1-6 de la mesure de poitrine.
Elevez la perpendiculaire QR.
Tirez la ligne RC et formez le dos.
De M à S, ½ de la taille.
De A à 4, 6½ pouces.
De 4 à 5, 1½ pouce.
Le point T est à mi-distance entre M et S.
Le point U est à mi-distance entre L et I.
Tirez la ligne TUV.
Placez l'équerre aux points T et V, et menez la perpendiculaire.
Le point W est à ¾ pouce au-dessous de la ligne.
De V à W, ½ pouce de moins que la largeur de l'épaule en arrière.
Formez l'épaule et l'emmanchure.
De V à X, 1-6 de la poitrine, plus ¼ pouce.
De 14 à 15, 2 pouces.
Tirez la ligne 17-15-21.
De 17 à 21, même distance que de 17 à 23.
Formez le côté du devant et finissez.

Collet.

Tirez la droite 24-V-16.

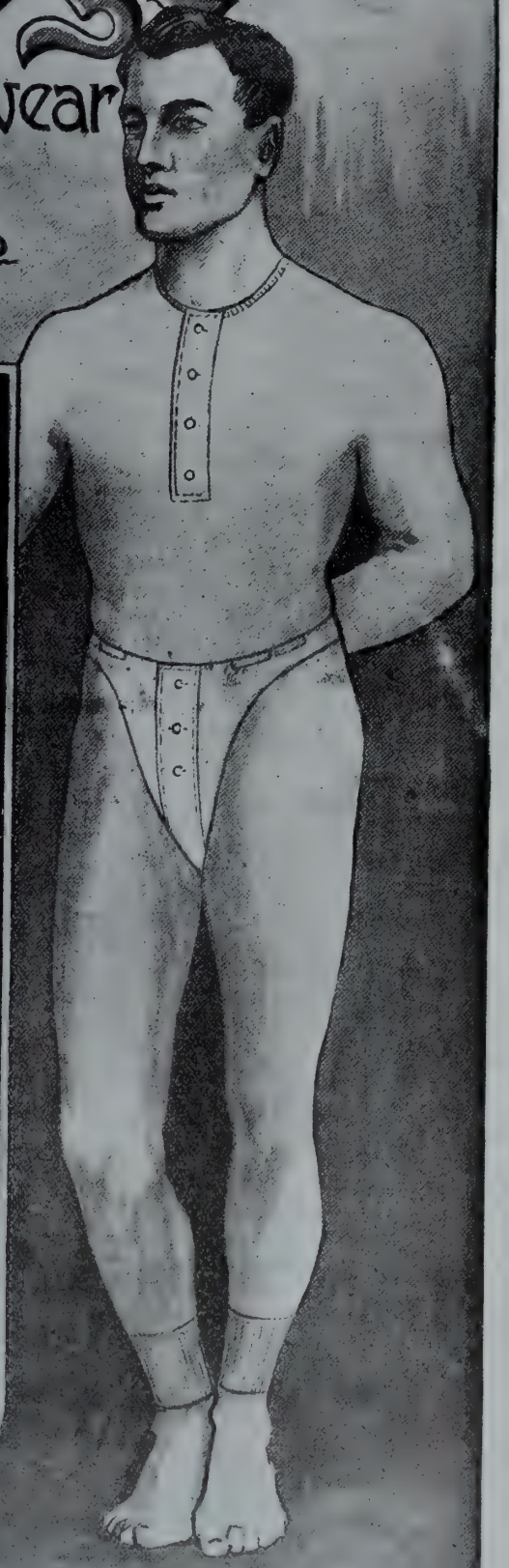


Menez une ligne arrondie de X à J.
De X à 24, 1-6 de la poitrine plus ¼ pouce.
De V à Z, ⅛ de la poitrine.
Formez la gorge.
De J à 8, 1½ pouce.
De S à 9, même distance.
Formez le bord du devant.
De 18 à 19, ½ pouce de moins que 1-6 de la poitrine.
De V à 16, ¼ pouce de plus que de A à R.
De 16 à 22, 1¼ pouce.
De 24 à 10, même distance.
Tirez la ligne 22-10.
De 10 à 7, largeur du collet désirée, ainsi que de 16 à 13.
Faites sortir le collet de ¾ pouce, et de 16 à 13.

St. George

Unshrinkable Underwear

for Men



Il est évident

qu'une maison qui concentre toutes ses énergies sur une *seule* ligne doit produire les meilleurs ré-ultats !

Nous nous spécialisons dans les sous vêtements d'hommes—en fait nous n'en faisons pas d'autres. De plus, chaque sorte que nous manufacturons est d'une *seule* qualité—LA MEILLEURE—saus égale pour la cou e, la qualité et le fini, et nous offrons avec confiance n s marchandises au public comme le summum de la perfection en fait de sous-vêtements d'hommes.

La Marque St George augmentera effectivement vos ventes de sous-vêtements. Essayez-là !

Demandez la Marque St-George à votre fournisseur.

Schofield Woollen Company
Limited.
Oshawa, Ontario.

De 10 à 11, ⅜ pouce.
Formez le soutien du collet de 16 à V et à 10 et finissez.

Figure 2.

Quand le patron est découpé, procédez de la manière suivante:

Découpez l'empiècement en arrière et en avant. La distance du point 2 au pli est d'environ 2½ pouces.

Menez une parallèle au bord du devant et coupez le devant dans toute sa longueur. Voyez maintenant la figure 2.

Placez le bas de la partie arrière du patron sur une feuille de papier. Marquez le contour et ajoutez une couture en haut, là où l'empiècement doit être assemblé. Ajoutez en arrière, de 5 à 6, 2½ pouces et autant de 7 à 8. Ajoutez aussi une couture à l'empiècement. Cela finit le dos.

Placez l'équerre sur le patron du devant, là où le devant a été fendu du haut en bas et menez une perpendiculaire en travers. Tirez une ligne droite sur une feuille de papier et placez les deux moitiés inférieures du devant ligne sur ligne. Séparez les deux moitiés de 1 à 2, 5 pouces plus ou moins comme on le désire, et autant de 3 à 4. Ajoutez une couture à la partie supérieure du devant pour l'empiècement et une autre couture à l'empiècement.

LE COTON EN EGYPTE.

La température en septembre a été généralement favorable à la récolte du coton dans la Basse-Egypte. Les premières cueillettes ont été quelque peu retardées par les fêtes du Ramadan; en général, les résultats sont estimés, suivant les localités, de 15 à 40 pour cent. au-dessus de ceux de 1909. On signale des brouillards et des rosées; le ver de la capoule a fait son apparition dans quelques districts, mais il ne semble pas avoir occasionné de dommages réels.

La seconde cueillette est actuellement en bonne condition et promet des résultats meilleurs qu'en 1909. La troisième cueillette semble être insignifiante cette année. Le rendement à l'égrenage est jusqu'à présent irrégulier, mais supérieur à celui de l'année dernière.

Dans la Haute-Egypte et dans le Fayoumi, quelques nuits fraîches et des rosées abondantes ont causé des dégâts; néanmoins, la première cueillette est satisfaisante et les perspectives de seconde cueillette sont bonnes, sauf dans quelques districts. Le rendement à l'égrenage est irrégulier, mais égal à celui de 1909.

L'Association générale du Coton estime que la production sera d'environ 6,500,000 cantars, contre 5,000,000 en 1909.

CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTRICT DE MONTREAL

A l'assemblée de la Chambre de Commerce, mercredi le 23 novembre, étaient présents:

MM. O. S. Perrault, président; Fred. C. Larivière, 1er Vice Président, Armand Chaput, 2e Vice-Président; Geo. Gonthier, trésorier; G. Boivin, C. H. Catelli, D. Masson, D. Parizeau, Isaie Préfontaine, L. J. A. Surveyer, ex-officiers; A. P. Frigon, A. H. Hardy, J. T. R. Laurendeau, A. E. Labelle, J. A. Armand, W. U. Boivin, J. C. G. Contant, Adélard Fortier, J. L. Coutlée, N.P., Arthur Villeneuve, L. de Roode et F. Bourbonnière, C.R., secrétaire.

M. O. S. Perrault qui présidait, a présenté son rapport relatif à la visite du port, visite faite sur l'invitation des Commissaires du Port.

Le rapport du Président a été adopté à l'unanimité.

Un rapport présenté à l'assemblée montre que le montant de la propriété imposable à Montréal est de $328,034,296, alors qu'il y a exemption de taxes pour une valeur de $107,527,842 de propriétés.

Les récentes annexions ont apporté à Montréal une valeur de propriété imposable de $38,644,400 pour une valeur de propriété exempte de taxes de $11,958,910.

M. J. O. Denis fait ressortir les avantages pour la ville des illuminations électriques des magasins et des théâtres; les rues y gagnent en éclairage.

La question de l'emplacement des terrains pour les futures expositions à Montréal est l'objet d'un débat qui se termine par l'adoption de la résolution suivante proposée par M. W. U. Boivin et appuyée par M. A. P. Frigon.

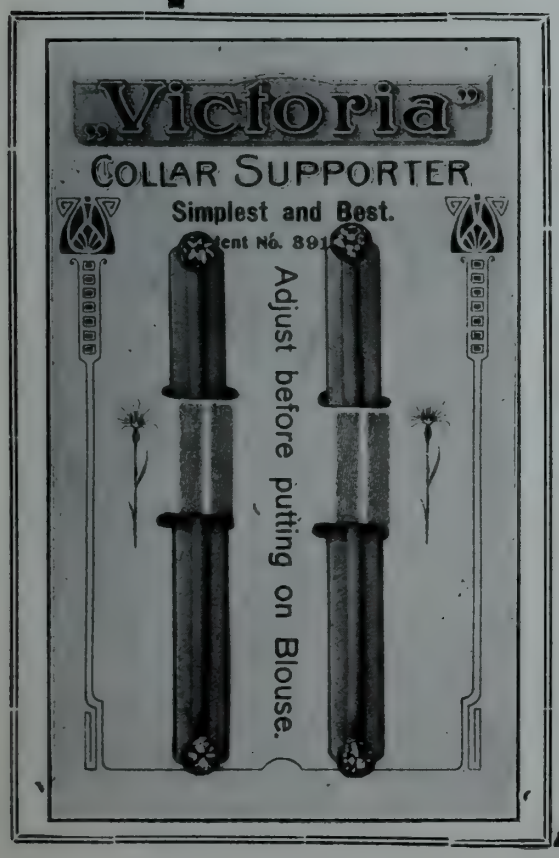
Que la Chambre de Commerce de Montréal est d'opinion qu'il est de l'intérêt du commerce et de l'industrie, dans la Cité de Montréal, que Messieurs les Directeurs et Membres de l'Association de l'Exposition Industrielle de Montréal se prononcent le plus tôt possible sur le choix d'un terrain pour cette Exposition Industrielle.

Que la Chambre de Commerce de Montréal verrait avec plaisir que l'emplacement de l'Exposition soit choisi dans la partie Est de l'Ile de Montréal, ce qui offrirait des avantages considérables tant pour le transport des visiteurs que pour le transport des marchandises et objets exposés;

Que la partie Est de Montréal étant destinée à être le centre industriel de Montréal, et étant destinée à un développement rapide, par les travaux qui devront

SUPPORT DE COL

"VICTORIA"



Le "Victoria" est le meilleur support de col qui existe. Aussi il a des imitations. Seules les meilleures marchandises ont cet honneur.

Le "Victoria" s'est vendu par milliers de grosses, au Canada, depuis son apparition, il y a deux ans, et il a invariablement donné satisfaction.
Il est bien fait—fait pour être utile et non simplement pour se vendre.

Il coûte plus que les imitations, mais est infiniment meilleur. C'est la simplicité même ; il est très durable et s'ajuste aisément.

Les extrémités et les côtés de ce support ont un fini lisse; il n'y a pas de bords aigus ou rudes pouvant irriter le cou de la personne qui le porte.

Les pierres aussi sont serties très supérieurement. Voilà les différences essentielles qui existent entre le "Victoria" et les imitations.

Ce support n'est connu sous aucun autre nom ; si ce n'est pas un "Victoria," c'est une imitation.
Le Support de Col "Victoria" est vendu dans toutes les maisons de gros du Canada.

Si vous voulez vendre un support que vous puissiez absolument recommander et que vous savez devoir donner satisfaction, insistez pour que votre marchand de gros vous fournisse le "Victoria".

Defriez & Woodman

64 rue Wellington Ouest - TORONTO
204 rue St-Jacques, - MONTREAL

être faits dans le port de Montréal, et étant en même temps la seule partie de l'Ile de Montréal pouvant donner l'avantage des communications par eau, par chemin de fer électrique, par chemin de fer à vapeur, paraît s'imposer comme devant être le choix de Messieurs les Directeurs et Membres de l'Association de l'Exposition Industrielle de Montréal;

Que copie de ces résolutions soit adressée à Messieurs les Directeurs et Membres de l'Association de l'Exposition Industrielle de Montréal.

Et l'assemblée s'ajourne.

La Chambre de Commerce a eu, le 30 novembre, une séance très intéressante. M. P. de Boucherville, un Québecquois, qui habite le Brésil depuis 1866 a fait une conférence des plus instructives et très appréciée de ses auditeurs, sur les avantages et les ressources qu'offre le Brésil pour le développement du commerce canadien. Nous regrettons de ne pouvoir donner ici un aperçu de cette conférence très applaudie.

Parmi les lettres reçues depuis la dernière assemblée, que M. Bourbonnière, CR., secrétaire, communique à la Chambre, il en est une de la maison Henry H. Lyman, qui fait part à la Chambre d'une lettre reçue des commissaires du port. Il y est question de certaines difficultés qu'éprouvent les importateurs à l'arrivée de leurs marchandises à Montréal, une fois débarquées sur les quais. On se plaint que les marchandises sont étiquetées d'une manière trop uniforme et que c'est tout une affaire pour l'importateur que de trouver sa consignation. La commission du port est d'avis que le remède au mal dont on se plaint peut être aisément détourné par les compagnies de navigation ou mieux par les expéditeurs.

Un vote de condoléances a été adopté à l'occasion de la mort de l'échevin Resther.

Etaient présents à l'assemblée: MM. O. S. Perrault, Président; F. C Larivière, 1er Vice-Président; Armand Chaput, 2ème Vice-Président; Geo. Gonthier, Trésorier, Joseph Fortier, D. Masson, Isaïe Préfontaine, L. J. A. Surveyer, A. P. Frigon, A. E. Labelle, Hon. J. A. Ouimet, J. A. Beaudry, Ed. Biron, N.P., Achille Dumont, Jos. Girard, J. A. Perras, S. Robitaille, W. C. Palmer, J. H. L. Marcil, J. D. Couture, S. D. Vallières, J. E. Roy, J. O. Labrecque, L. Carafena, de Toulon, France, Adélard Fortier, Dr T. A. Brisson, J. W. H. G. Hopman van der Berg, A. H. Hardy, L. de Roode et F. Bourbonnière, C.R.

LA CHAUSSURE DANS LA NUIT DES TEMPS.

Jadis et Aujourd'hui

Si l'on veut se faire une idée précise de la somme d'efforts dépensée par l'homme depuis le jour préhistorique qui le vit naître jusqu'à notre époque, il faut, pour un instant, se replacer dans les conditions où le trouva la première heure de son existence, alors que, armé seulement de deux mains faibles, il avait à se défendre contre les exigences du climat et les dangers d'une faune féroce.

De cette période tragique où son intelligence dut naître afin de le nourrir, le vêtir, le défendre, pour arriver à notre XXème siècle, où la terre, les airs et les mers sont domptés par lui, le voyage est intéressant et les étapes successives du progrès sont marquées moins encore peut-être par les productions intellectuelles ou artistiques qui arrivèrent assez tard dans l'histoire humaine, que par l'industrie de l'habitation et du costume.

Ce sont ces deux points de repère qui orientent immédiatement le chercheur et indiquent d'abord le climat, la nature du sol; ceux-ci révèlent à leur tour les habitudes et les moeurs qu'ils ont engendrées; et de même que Cuvier ressuscitait un animal antédiluvien rien qu'à l'inspection d'un seul de ses os, un ustensile ou un vêtement va faire revivre, à travers les millénaires, une nation dont les derniers spécimens ont depuis longtemps disparu. Et plusieurs ustensiles, plusieurs vêtements pris à différentes époques de la vie de cette nation disparue, nous indiqueront sa marche, ses progrès, sa dégénérescence en affinement, aussi sûrement que si nous avions été ses contemporains.

* * *

Il semblerait à nos habitudes civilisées que le premier vêtement auquel l'homme

ait songé fût la chaussure. Il n'en est rien cependant. L'homme marcha longtemps pieds nus; les sauvages en font encore autant.

C'est cependant lorsque la chaussure apparut que l'homme devint intéressant à étudier, car l'invention de cette partie du costume le sépare nettement de l'animalité primitive et somnolente dans laquelle il avait d'abord vécu.

La chaussure dut s'imposer à l'heure où l'homme, mis en face d'une nature jadis florifère et prodigue de fruits, maintenant avare et ravagée par la débâcle des glaces, va connaître le dur labeur de "gagner sa vie," condition où s'éveille-

ORDRES PAR LETTRES

Quand on sait qu'un Marchand de Gros tient un stock bien assorti de certaines lignes, le nom de ce Marchand de Gros vaut qu'on le remarque.

C'est pour cette raison que vous devriez remarquer NOTRE nom.

Nous nous spécialisons dans les Nouveautés de Fantaisie et les Modes. Nous avons les Nuances et les Créations les plus nouvelles en

CHAPEAUX, FLEURS, MODES, GARNITURES DE CHAPEAUX, TULLES, CHIFFONS, NETS, VELOURS, VELVETEENS, SOIERIES, RUBANS, DENTELLES, ETC., ETC.

Pourquoi ne pas nous envoyer vos Ordres par Lettre et vos demandes de renseignements. Ils seront exécutés promptement et intelligemment.

DEBENHAMS (Canada) LIMITED

TORONTO
Rues Bay et Wellington
OTTAWA

MONTREAL
18-20, Rue Sainte-Hélène
QUEBEC

rent ses premières facultés inconscientes.

Grossières toutes, et souvent fort lourdes, les chaussures primitives eurent, d'abord, pour but unique, la protection du pied.

La première chaussure qui ait répondu à ce besoin, est la "carbatine," sorte d'enveloppe formée d'un seul morceau de cuir sur lequel on posait le pied et dont les parties débordantes étaient relevées et maintenues par un lien s'attachant au bas de la jambe.

L'homme se contenta de ce grossier spécimen de chaussures tant qu'il resta pastoral, c'est-à-dire lentement nomade.

Mais, bientôt, la nécessité d'une marche plus active s'étant développée avec l'esprit de conquête, il fallut modifier le caractère de la chaussure pour l'adapter aux exigences du moment.

D'enveloppant qu'elle était à l'origine, la chaussure se découvrit pour laisser au pied plus d'agilité, mais se doubla d'une forte semelle: ce fut le "mocassin" grâce auquel on put désormais braver les fatigues des longues sorties.

C'est de la fusion de ces deux modèles qu'a été formée, nous dit Racine, la sandale antique, chère à nos aïeux et illustrée d'immortelle façon par les philosophes et les savants.

Cette sandale philosophique ne resta pas longtemps le spécimen préféré des Grecs et des Romains. Vint le luxe, puis la mode, déesse tyrannique à laquelle on obéissait déjà.

C'est alors que le secret de la cordonnerie ou tannage des peaux ayant été importé d'Asie dans la Grèce antique, permit aux anciens de transformer l'aspect de la sandale qui devint "le soulier plein." Cette trouvaille si bien faite pour répondre à l'esprit d'élégance un peu molle qui animait les Hellènes, fut accueillie par eux avec enthousiasme; et la chaussure classée définitivement parmi les objets luxueux de la parore, alla s'embellissant toujours davantage.

Bientôt même, perdant entièrement son caractère de "chose vile," pour devenir partie essentielle de la toilette, la chaussure se trouve élevée au rang de bijou.

N'oublions pas, d'ailleurs, de spécifier que dans les sociétés anciennes, particulièrement chez les Grecs et les Romains, la chaussure fut, de tout temps, le privilège de l'homme libre. Des lois restrictives en déterminaient l'usage selon les circonstances et le rang; enfin les moeurs venant encore ajouter leurs exigences aux vieilles règles établies, le choix de la chaussure devint une question des plus compliquées.

Cependant, le nombre des types de chaussures augmentant sans cesse avec le progrès, il y en eut bientôt non seulement autant que de classes, mais encore que de professions.

Un ancien, ferré sur les lois de son pays, était donc en mesure de reconnaître, à la seule inspection des pieds, le rang, la situation et la fortune des personnes rencontrées.

De la liste incroyablement longue des chaussures antiques, détachons quelques noms, ceux auxquels la vogue prêta le plus de succès.

Voici d'abord les "ambracides," imaginées non sans quelque recherche; les "persiques," abandonnées aux courtisanes d'Athènes; les crépides," la "sycionia," dont l'usage fut interdit aux Romains, enfin les "péribarides", portées seulement par les femmes de la noblesse ayant gardé leur liberté.

Puis vinrent les chaussures brodées de perles, les brodequins enrichis d'ambre magnétique et alourdis par des semelles d'or massif. Le luxe, à cette époque, se réclamait moins du goût artistique que de la richesse.

Ce fut à ce moment que l'on trouva l'art de teindre les cuirs et le résultat de ce progrès industriel fut le renouvellement perpétuel et inutile des chaussures que l'on pouvait varier avec les costumes. C'est tout comme aujourd'hui, et rien n'est nouveau sous le soleil. Les élégantes d'alors — comme les snobinettes actuelles — auraient cru laisser tomber leur sceptre de reines de la mode si elles avaient chaussé deux fois les mêmes souliers.

R. M. BALLANTYNE LIMITED

Manufacturiers de

Bas s'ajustant parfaitement.

STRATFORD KNIT

"Marque Beaver"

La "Marque Beaver" est une garantie de confort et de durée.
Les points les plus importants dans les Bas sont la forme de la jambe et du pied--la forme du talon et du bout. Vous trouverez ces points dans la

"MARQUE BEAVER"

R. M. BALLANTYNE LIMITED

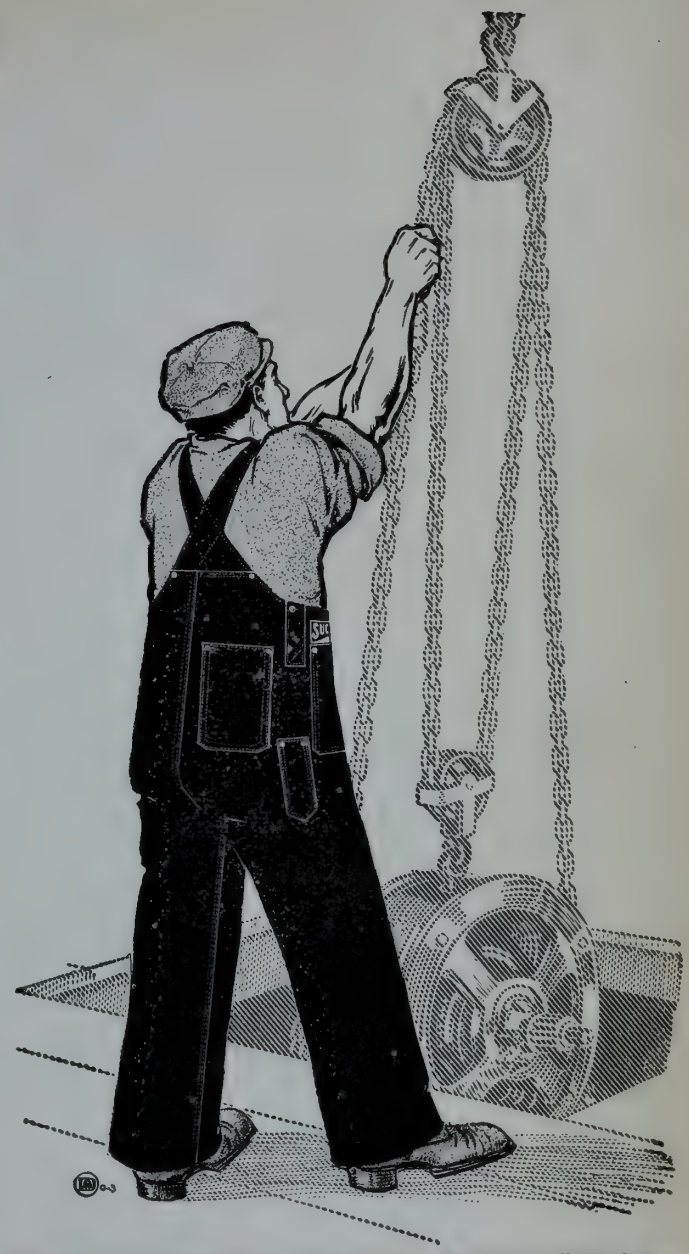
STRATFORD, ONTARIO

Représentants { J. A. Patte, A. Malo,

SALLE 38
204, Rue St-Jacques,
Montréal, Que.

"SUCCESS"

L'OVERALL POUR USAGE RUDE.



La qualité de durée de l'overall "SUCCESS" réside autant dans le denim que dans la confection. Le denim que nous employons nous est garanti entièrement pur par la manufacture—sans apprêt pour le rendre pesant.

L'assortiment "SUCCESS" comprend 27 vêtements, couvrant trois pesanteurs : 6, 7 et 8 onces.

Dans chaque cas, le denim a la pesanteur voulue. Un vêtement que nous vendons comme pesant 8 onces est du pur denim de 8 onces, et non d'un poids inférieur fait pour correspondre à un certain prix

Avec les overalls "SUCCESS," vous pouvez ÊTRE SUR que les marchandises sont exactement telles que représentées, et qu'elles sont toutes PURES, sans aucun apprêt, quel qu'il soit.

Les overalls sont taillés amples, jambes d'une bonne longueur, dos haut — et chaque vêtement a partout des piqûres doubles.

Donnez un ordre à votre marchand de gros ou écrivez-nous directement.

The Canadian Converters Co., Limited

Montréal.

Mais la chaussure eut, dans l'antiquité, des états de services plus honorables que ceux de la vanité.

La chaussure sacerdotale était un chapitre fort important aux yeux des anciens. Ils la désiraient conforme à la majesté hiératique de leurs rites.

Les Egyptiens voulaient leurs prêtres chaussés seulement de papyrus, le cuir,— partie de la dépouille d'un animal — étant de nature, jugeaient-ils, à souiller par le simple contact.

* * *

Les choses n'étant pas responsables des sottises qu'on leur fait commettre, disons vite que la chaussure eut, dans l'antiquité, des états de service plus honorables que ceux de la vanité.

La chaussure sacerdotale était un chapitre fort important aux yeux des anciens. Ils la désiraient conforme à la majesté hiératique de leurs rites. Les Egyptiens voulaient leurs prêtres chaussés seulement de papyrus, le cuir — partie de la dépouille d'un animal — étant de nature, jugeaient-ils, à les souiller par le simple contact.

Quant aux chaussures adoptées par le clergé catholique, elles s'ornèrent dès les plus anciennes époques, du dessin d'une ou plusieurs croix.

Puis la croix fut remplacée par la boucle d'argent et les ornements plus précieux furent réservés à la mule du pape.

* * *

Personnellement nous ne déplorerions pas une mode qui voudrait que les élégantes, puisqu'élégantes il y a, ne mettent jamais plus d'une fois une paire de chaussure, si ce luxe inoui ne représentait une substance dérobée au malheur.

Ce remplacement excessif ferait tourner la machine et contribuerait à alimenter la famille besoigneuse.

Mais laissons la philosophie à part, elle n'est ici que pour ajouter une couleur de plus au tableau, et revenons à l'emploi des matières premières.

Constatons, en passant, que, déjà, dans l'antiquité, l'on porte des chaussures en papier, ou pour être plus exact, en papier feutré.

Sont-ce les Japonais, les Chinois ou les Egyptiens qui, les premiers de l'écorce firent du feutre? C'est un point qui serait intéressant, au point de vue historique, de déterminer mais qui, en l'espèce, n'est que secondaire. Il suffit à cette étude pour lui donner tout son intérêt de constater le fait que nous signalons, pour y revenir suivant les besoins de notre rédaction.

De la semelle en or massif on est passé à la semelle de bois et celle-ci, au point de vue de la vulgarisation, a primé sur la première on le conçoit sans peine, et le sabot, cette chaussure du pauvre des pays du Nord a eu non moins de succès que les mocassins des peaux rouges, ces Indiens des deux Amériques.

Les végétaux tressés, ont fourni et fournissent encore, un contingent d'éléments utilisés par de nombreuses populations indiennes et africaines et voici que la fine paille de Panama, celle avec laquelle on fait de si admirables chapeaux, va faire désormais de non moins admirables chaussures agrémentées de jolies garnitures.

Dans le domaine des textiles tissés, nous devons donner une place toute spéciale aux espadrilles, ces chaussures populaires de l'Espagne et des contrées méridionales de l'Europe qui, par leur bon marché, ont envahi également les colonies des pays latins.

Mais l'épaisseur de leur semelage, le peu de maintien du pied dans cette enveloppe insuffisamment tendue constitue une chaussure défectueuse pour la marche.

* * *

Devant l'emploi chaque jour plus généralisé du cuir et de la peau, on a cherché avec beaucoup d'ardeur les succédanés de ces deux produits des dépouilles animales.

Une ville de l'Italie, dans un but humanitaire accouplé à une idée de spéculation patriotique, a été jusqu'à instituer un concours privé dont le prix principal serait attribué à l'inventeur du meilleur succédané.

Les concurrents sérieux ne se sont pas présentés, nous le comprenons sans peine, la prime principale n'étant pas alléchante et les risques à courir, c'est-à-dire le danger de se voir imiter, étant plutôt certains.

De tous les brevets pris pour ces objets, deux nous ont paru dignes d'attirer notre attention, éveillée d'ailleurs par d'obligeants renseignements pris à bonne source.

Mais, outre que ces résultats n'étaient en somme que des rapprochements, le prix de revient se rapprochait beaucoup du coût du cuir naturel.

Dans ce pays, la question perdait une grande partie de son intérêt.

Les imitations de peausserie abondent, et de nos jours un industriel en chambre qui sait où se fournir de toile peut, en employant des industriels façonniers qui peuvent s'ignorer entre eux produire et livrer des imitations de peaux, ne laissant absolument rien à désirer, et ce pour tous les goûts, et pour tous les besoins, d'une perfection admirable.

Mais ces peaux artificielles n'ont que peu de succès, on leur préfère la peau naturelle, dont les tannages mixtes ont beaucoup amélioré les qualités.

En effet, si bien qu'elles imitent la peau, les toiles-cuir ne seront toujours que des toiles-cuir, c'est-à-dire un enduit quelconque.

Les consommateurs sont devenus exigeants, par suite des progrès industriels, ils veulent de la fleur. Vous ne les sortirez pas de là.

Mais les chaussures ne sont pas composées exclusivement de cuir à semelles et de peausseries à dessus, il est quantité de surfaces que le consommateur n'aperçoit pas, et constituent des mètres carrés superficiels innombrables.

Dans ce domaine on a beaucoup cherché, et on était d'autant mieux autorisé à le faire que ces parties intermédiaires constituent le côté défectueux de la fabrication, car pour les tailler on ne peut tailler en plein coeur de peau.

On a fabriqué des cartons qui sont des merveilles de l'espèce, mais qui ne sont en somme que des pâtes agglomérées, et qui dit agglomération dit aussi trop dur ou trop mou.

Challenge Collars and Cuffs Waterproof BRAND

Un Essai Sûr !

En choisissant une Marque de Faux Cols en Caoutchouc pour votre client difficile, une bonne idée est de vous assurer que vous-même vous porteriez ce faux-col !

Vous porteriez les

Faux-Cols et Manchettes à l'Epreuve de l'Eau.
MARQUE
"CHALLENGE"

parce qu'ils sont si entièrement différents des faux-cols vieux style à l'épreuve de l'eau. Ils sont parfaitement corrects comme genre et ajustage et ne peuvent être distingués du faux-col en toile que vos meilleurs clients ont toujours porté.

Les Faux-Cols "Challenge" n'ont pas d'odeur désagréable, ne s'affaissent pas, ne se fendillent pas et ne changent pas de couleur ; on peut les nettoyer en quelques secondes avec un linge humide.

L'économie de blanchissage est un des meilleurs points de vente en faveur des Faux-Cols et Manchettes "Challenge".

Procurez vous détails et prix.

The Arlington Company of Canada,
LIMITED.
54-64, Avenue Fraser, Toronto, Ontario.

REPRESENTANTS :

Ontario : J. CHANTCLER & Co., Toronto.
Est : DUNCAN BELL, Montréal.
Ouest : R. J. QUIGLEY. 8-10 Wellington Est, Toronto (temporairement). (Quartier Général—Winnipeg dans un avenir rapproché.)

Sous-Vêtements Marque Health

Stock bien Assorti.

Vos Ordres seront Exécutés Promptement.

Greenshields Limited
MONTREAL.

Sous-Vêtements

MARQUE TIGER

Les Sous-Vêtements de la "Marque Tiger" ont une qualité supérieure, une distinction et une valeur pour la vente qui leur sont données par notre expérience, grâce à laquelle nous connaissons las besoins des marchands.

On ne fait pas de plus beaux sous-vêtements dans le Dominion, et vous ne pouvez pas vous passer d'un bon stock de ces articles.

MANUFACTURES PAR
THE GALT KNITTING CO.
GALT, - - - ONT.

Les poudres agglomérées seront toujours des poudres — et l'agglomérant, tant qu'il n'obéit pas à l'homme, est ou trop faible ou trop fort.

Depuis quelque temps le feutre semble vouloir jouer un rôle dans la partie, il est d'autant mieux placé pour le jouer que sa fabrication remonte à la plus haute antiquité.

Pline rapporte que les anciens produisaient des feutres qui pouvaient résister au fer et au feu.

Juste-Lipse, dans son livre intitulé "De militari Romanorum" dit que les soldats Samnites portaient des cuirasses de laine feutrée, d'après des principes qu'on a, depuis, appliqués à la fabrication des chapeaux.

Nous continuerions bien l'histoire du feutre, si nous n'avions besoin de terminer notre étude.

Mais il est quelque chose de plus fort que le feutre, c'est la toile. La toile fabriquée et combinée en raison de la résistance qu'elle doit offrir, s'entend. Que de fois ne sommes-nous pas restés rêveur et pensif en contemplation devant le hunier au bas ris, suffisant pour trainer contre vent et contre flot une masse formidable.

Et dans ces longs jours de navigation à la cape, alors que la navigation à vapeur était à l'état embryonnaire, n'avons-nous pas vu, sauver du naufrage, d'énormes navires par une bouffée de vent s'engouffrant dans une petite pôche de toile qui s'appelle le foc.

N'avons-nous pas vu pendant les inondations de Paris et de sa banlieue, des flotilles composées de bateaux en toile.

A l'Exposition de Bruxelles on peut voir, à la section anglaise le modèle réduit d'un énorme ponton.... fait de.... toile.

Et enfin Chavez, le héros des Alpes, mort à la peine, n'a-t-il pas franchi les sommets de la chaîne montagneuse avec des ailes... en toile.

La dépouille est invendable, la dépouille ne se vend plus. A l'aide, au secours, crient les gens chargés de dépouilles — pas de dépouilles opimes, rassurez-vous braves tanneurs. Cette dépouille, malgré les feutres, malgré les toiles, et malgré les nombreuses imitations du cuir à dessus, on viendra vous en offrir un prix rémunérateur, car vous en ferez de bonnes et solides chaussures pour hommes et pour femmes, en noir et en couleur..

Et les marchands de crèmes et autres pommades à l'usage de l'entretien de la chaussure se cotiseront, nous l'espérons du moins, pour offrir un monumental pot de pommade au professionnel qui leur aura indiqué le moyen de tirer un bon parti de la dépouille. Et l'ouvrier de la ville, de la campagne ou du bourg, sera chaussé de bonnes et saines chaussures à des prix raisonnnables. Ils ne seront plus exposés et assujettis au froid au pied et aux maladies qui en découlent.

Voici ce que nous entrevoyons dans notre rêve.

L'avenir saura nous dire, si du rêve on ne peut faire une réalité.

Le Moniteur de la Cordonnerie.

AVANCEZ VOS PRIX

Quand une marchandise a haussé en manufacture ou chez le marchand de gros, le marchand de détail avisé augmente proportionnellement le prix de vente de ses marchandises.

Le marchand est dans les affaires pour profiter de toutes les chanches de gain légitime qui peuvent se présenter. S'il a un fort stock d'articles dont les prix aient été avancés sur le marché, pourquoi en ferait-il profiter ses clients, sans en profiter lui-même ? S'il n'avait pas ces marchandises en magasin, il devrait les acheter aux nouveaux prix haussés et les vendre en conséquence. Qu'il fasse donc comme s'il devait les acheter maintenant et qu'il réalise des profits auxquels il a légitimement droit.

Support de Col "Victoria."

Dans une autre partie de ce numéro de Tissus et Nouveautés, on trouvera une annonce d'une page concernant le Support de Col "Victoria". C'est une spécialité qui attire beaucoup l'attention, et nous avons raison de croire que les lecteurs de ce journal trouverons que cette ligne est bonne à offrir à leurs clients. Les détaillants peuvent se procurer le support de Col "Victoria" dans une quelconque de leurs maisons de gros . Defriez & Woodman, les annonceurs, sont établis 64 rue Wellington Ouest, Toronto et 204 rue St-Jacques, Montréal.

GANTS GARANTIS

Le soin pris dans la sélection de la peau de gants, la coupe et la confection des Gants "RYAN" nous permet de donner la garantie suivante absolue avec chaque paire de gants portant notre nom.

RYAN The Sign of the Guaranteed Glove RYAN

GUARANTEE

This pair of Gloves is guaranteed to give entire satisfaction. Should it prove defective in material or stitching, we will repair or replace same if you will return them to us with this ticket.

THE ROBERT RYAN CO.
THREE RIVERS, QUE.

RYAN The Sign of the Guaranteed Glove RYAN

Si les Gants "RYAN" n'étaient pas faits correctement, si nous n'avions pas toute confiance qu'ils donneront satisfaction, il ne nous serait pas profitable de les garantir et de les annoncer.

Nous ne laissons aucune manufacture vous donner une meilleure valeur pour votre argent.

En Vente chez les Principaux Marchands de Gros.

The Robert Ryan Co.

Trois-Rivières, Qué.

E. H. WALSH & CO., Agents de vente, Toronto, Ont.
Bureaux-Succursales :—Montréal, Winnipeg, Vancouver.

GANTS POUR NOËL

Les Gants et Mitaines doublés de Soie, doublés de Fourrure et à poignet en Fourrure, pour Hommes, Femmes et Enfants, sont des présents des plus acceptables.

NOTRE STOCK EST DES PLUS COMPLETS.

Ecrivez pour Echantillons à :—

Greenshields Limited

Département des Gants,

MONTREAL

A nos amis du commerce des Nouveautés, d'un océan à l'autre, nous offrons, en cette joyeuse saison, nos voeux les plus sincères pour un commerce faisant record pendant les jours de fête; nous leur souhaitons un Heureux Noël et une Nouvelle Année prospère.

John Macdonald & Company, Limited

Toronto.

Servez-vous de Nos Stocks

Pour vous assurer pour les Fêtes un commerce qui fasse record

Procurez-vous notre Catalogue des Nouveautés pour Noël.

LISTE COMPLETE, AVEC ILLUSTRATIONS ET PRIX, D'ARTICLES ATTIRANT LA CLIENTELE POUR LES FETES.

Si vous êtes pressé d'avoir des articles, ce mois-ci, écrivez-nous. Assortiment particulièrement grand de Marchandises de Fantaisie.

PRINTEMPS 1911

Dans toutes les provinces du Canada, nos voyageurs offrent pour le printemps, des échantillons provenant de tous les départements. La collection des échantillons est la plus considérable et la plus variée que nous ayons déjà eue, et les valeurs vous plairont.

Greenshields Limited

MONTREAL.